Das Verlagssystem
der Lauschaer Glaswarenindustrie
und seine Reformierung.

Inaugural-Dissertation

verfaßt und der

hohen rechts- und staatswissenschaftlichen Fakultät

der

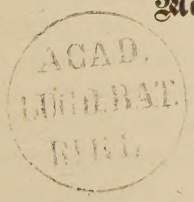
Kgl. Bayr. Julius-Maximilians-Universität Würzburg

zur

Erlangung der rechts- und staatswissenschaftlichen Doktorwürde

vorgelegt von

Moritz Rudolf Weyermann
aus Elberfeld.



Naumburg a. S.
Druck von Lippert & Co. (G. Pätzsche Buchdruckerei).
1902.

Vorliegende Dissertation ist ein Teil einer Arbeit, welche demnächst als Band XV der von Prof. Dr. Georg Schanz herausgegebenen „Wirtschafts- und Verwaltungsstudien mit besonderer Berücksichtigung Bayerns“ (Leipzig, A. Deichert'sche Verlagsbuchh. Nachf. G. Böhme) erscheint.

Einleitung.

Ein Wort über den Begriff Hausindustrie.

Die Behandlung des vorliegenden Themas führt uns in den Südwestteil des Thüringer Waldes, in ein entlegenes Gebirgsthal des Meininger Oberlandes, den „Lauschagrund", und das umgebende Gebirge. Dort finden wir in der 2000' über Meereshöhe gelegenen Ortschaft Lauscha, noch nicht seit allzulanger Zeit durch eine Bahnlinie dem Verkehre mehr erschlossen, das Zentrum einer Jahrhunderte alten Hohlglasindustrie, heute der Produktion von hauptsächlich Christbaumschmuck, Glasperlen, Märbeln, Kugeln, Glasblumen und -Früchten, Glasspielwaren, Fläschchen, physikalischen und pharmazeutischen Instrumenten 2c.

In den Produktionsprozeß teilen sich einerseits ca. ein Dutzend Glashüttenbetriebe (davon 4 in Lauscha), denen die Herstellung des Rohglases zufällt, welches in Röhren von verschiedenem Durchmesser „ausgezogen" wird; anderseits geschieht die weitere Verarbeitung dieser Röhren zu den genannten Artikeln nicht fabrikmäßig, sondern durch Tausende emsiger Leute, welche über Lauscha und die umliegenden Gebirgsorte verteilt, in den kleinen Häusern und Hütten von früh bis spät thätig sind, die Röhren „vor der Lampe", d. h. mit Hilfe einer unter starkem Drucke stehenden Stichflamme, mit dem Munde aufzublasen und ferner die geblasenen Gegenstände zu färben, zu versilbern („verspiegeln"), in mannigfacher Weise auszuschmücken, aufzumachen, teilweise zusammenzusetzen oder zu sortieren und endlich behutsam in wattierte Kartons zu verpacken. Das fertige Produkt wird an bestimmten „Liefertagen", meist Sonnabends, auf den Rücken genommen und, teilweise stundenweit zu den Bestellern, den Verlagsfirmen in Lauscha, Steinach und Sonneberg, dem benachbarten bekannten Spielwarenindustriezentrum, gebracht. Diese Firmen geben die Aufträge und erhalten das fertige Produkt; Werkzeuge, Rohstoffe und Emballage beschafft der Arbeiter selbst; die Ware wird ihm „abgekauft".

Den Produktionsprozeß im einzelnen genauer zu schildern, wird weiter unten (Teil II) versucht werden. An dieser Stelle möchte ich nur den Leser durch einen flüchtigen Orientierungsblick namentlich darauf hingewiesen haben, daß bei der obigen Produktion der ganze Veredelungsprozeß durch Hausindustrie geschieht; die obigen Glaswaren (bis auf einzelne geringfügige Ausnahmen) sind hausindustrielle Erzeugnisse.

Hiermit scheint es im Interesse der Klarheit der nachfolgenden Ausführungen notwendig, zunächst auf die Frage einzugehen, was unter den Begriff „Hausindustrie" zu subsumieren, wo das Wesentliche dieser namentlich in letzter Zeit so vielfach behandelten Betriebsform zu suchen sei. Denn nur so wird es möglich sein, die teilweise recht komplizierten Verhältnisse richtig zu erfassen und zugleich einen Maßstab zur Prüfung der verschiedenen Reformgedanken zu gewinnen.

Diese Feststellung erscheint um so gebotener, als die Ansichten der verschiedenen Autoren über den Begriff recht geteilt sind, und vollends eine Anzahl von Gesetzen und Entwürfen wieder von anderen Gesichtspunkten ausgeht: wir finden eine Fülle von Definitionsversuchen, die größtenteils derart von einander divergieren, daß sich der Leser förmlich in eine Verwirrung hineinlesen kann, und Sombart nicht Unrecht hat, wenn er in seinem Artikel: „Die Hausindustrie in Deutschland" [1]) sagt: „Es scheint fast, als ob eine der hervorstechendsten Eigentümlichkeiten der Hausindustrie . . . darin bestehe, daß jedermann sich etwas anderes unter ihr vorzustellen, sie etwas anders aufzufassen und demnach in abweichender Form begrifflich zu bestimmen berechtigt sei."

Es würde weit über den Rahmen dieser Arbeit hinausgreifen, hier eine Zusammenstellung der älteren und neueren Begriffsformulierungen zu geben. Übrigens hat Prof. Stieda in seiner Arbeit: „Literatur, heutige Zustände und Entstehung der deutschen Hausindustrie" [2]) eine ziemliche Anzahl von Definitionen, namentlich der älteren Autoren, gesammelt und ebenfalls die Resultate der meisten neueren, größtenteils an Ort und Stelle der einzelnen Hausindustrien vorgenommenen praktischen Forschungen übersichtlich zusammengestellt.

Man kann wohl kurz sagen, daß bis zum Beginne dieser letzteren zweiten Phase in dem Studium der Hausindustrie, derjenigen der praktischen Forschung, die um das Jahr 1880 erst einsetzt, die allgemeine Beurteilung daran hauptsächlich laboriert, daß man die Hausindustrie mehr oder weniger noch als Handwerk auffaßt. Es sei hier nur als Ausnahme die Auffassung von Dr. O. Schwarz in seiner Abhandlung:

---

[1]) Brauns Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik. Bd. IV. S. 105.
[2]) Berichte des Vereins für Sozialpolitik. Bd. 39. S. 1 ff. Leipz. 1889.

„Die Betriebsformen der modernen Großindustrie“ [1]) erwähnt, welcher die Hausindustrie nach dem Vorgange von Karl Marx [2]) ausdrücklich vom Handwerke trennt: Schwarz charakterisiert sie als „die Form des dezentralisierten Großbetriebs, wobei ein für den großen Markt bestimmter und daher in Masse zu produzierender Artikel nicht im geschlossenen Etablissement, sondern in den zerstreut liegenden Behausungen zahlreicher Arbeiter verfertigt wird“.

Er unterscheidet dann drei Arten des hausindustriellen Betriebs, nämlich:

1. auf Grundlage des Kaufsystems,
2. durch selbständige Lohnarbeiter,
3. durch unselbständige Lohnarbeiter.

Hiermit spricht er unter 1. den wichtigen Satz aus, daß das sogen. „Kaufsystem“ nicht, wie so vielfach behauptet, dem Charakter der Hausindustrie widerspreche. Dieses Kaufsystem besteht darin, daß der Arbeiter Rohstoffe und Werkzeuge nicht vom Arbeitgeber geliefert erhält, sondern selbst beschafft und dem Unternehmer die bestellte Ware [3]) „verkauft“. Wie schon oben angedeutet, ist dieses Kaufsystem in der zu betrachtenden Glashausindustrie ausschließlich vertreten, und es ist die Schwarzsche Definition für uns umsomehr von Interesse, als seine diesbezügliche Ansicht nicht nur von fast sämtlichen seiner Zeitgenossen direkt oder indirekt negiert wird, sondern auch heute merkwürdigerweise von einzelnen namhaften Autoren bestritten oder doch nur mit größter Reserve zugegeben wird. Wo das Kaufsystem herrscht, will man nicht Hausindustrielle, sondern vielmehr Handwerker sehen. Nur der „Lohnarbeiter“ soll als Hausindustrieller gelten; er erhält entweder Rohmaterial und Werkzeuge vom Arbeitgeber geliefert (nach Schwarz die oben unter 3. angeführten „unselbständigen Lohnarbeiter“) oder nur die Rohmaterialien, während er mit eigenen Werkzeugen arbeitet (nach Schwarz die oben unter 2. aufgeführten sogen. „selbständigen Lohnarbeiter“). Wir werden zu dieser Frage weiter unten noch Stellung nehmen müssen.

Ein weiterer Punkt, der in der älteren Litteratur zum Teil auf-

---

[1]) Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. 1869. S. 535—629.

[2]) Das Kapital. Kritik der Polit. Ökonomie. Erste Aufl. 1869. Dritte verm. Aufl. 1883 Hamburg.

[3]) Daß hier kein Werkvertrag, sondern Kauf vorliegt, ist nach römischem, gemeinem und neuem bürgerl. Rechte anerkannt; nach ersterem unbeschränkt (§ 4 J. 3, 24; l. 2 § 1 D. 19, 2; l. 20, 65 D. 18, 1. RG. Bd. 1 S. 29), nach letzterem für vertretbare Sachen (§ 651 BGB.) — Anderer Meinung, auch wo es sich nicht um bloße Zuthaten handelt, ist Liefmann („Wesen u. Formen des Verlags.“ Freibg. 1899. S. 34 ff., 73 ff., 83), jedoch meines Erachtens mit unzureichender Begründung.

fällt, ist der, daß man Hausindustrie vermengt mit dem ganzen Gebiete, welches heute als „Hausarbeit", besser „Hausfleiß" oder „Hauswerk" [1]) bezeichnet wird, d. h. jeder gewerblichen Thätigkeit, mit welcher die Mitglieder einer Familie die Zeit ausfüllen, welche ihnen ihre eigentliche (Haupt-) Beschäftigung übrig läßt. Besonders wunderlich ist die Einteilung, die das Wiener Weltausstellungsprogramm von 1873 in diesem Sinne zu Tage förderte, und auch der „internationale statistische Kongreß zu Budapest" im Jahre 1876 konnte sich von dieser Einbeziehung des „Hausfleißes nicht frei machen, trotzdem der preußische Vertreter Dr. Engel den entsprechenden *engeren* Umfang der Haus*industrie* ziemlich korrekt markierte. Für das Nähere hierzu ist auf die bereits citierte Schrift von Stieda zu verweisen.[2])

Der erwähnte „Haus*fleiß*" steht zur „Haus*industrie*" im Verhältnisse des Gattungsbegriffes zum Artbegriff. Hausfleiß kann unter Umständen recht wohl Hausindustrie sein, wenn nämlich der Hausarbeiter seine Produkte auf Bestellung von Unternehmern herstellt, von denen er in der Hauptsache wirtschaftlich abhängig ist. Es können aber die Waren ebensowohl zum Eigenkonsum der Familie hergestellt werden: dann liegt nicht Hausindustrie, sondern gewöhnliche Hausarbeit vor, vielleicht passend als „Hausgewerbe" bezeichnet (so Sombart im Handwörterbuch der Staatsw. [3]). Diese Art der Thätigkeit im Hause ist naturgemäß in neuerer Zeit mit der zunehmenden Verbilligung aller Hausbedarfsartikel im fertigen Bezuge, bis auf minimale Reste in Wegfall gekommen, wie denn schon theoretisch jedes Fortschreiten der Arbeitsteilung diese Eigenproduktion proportional vermindern muß. Immerhin werden sich stets in jeder Haushaltung derartige Thätigkeiten in manchen Fällen behaupten, namentlich wohl da, wo es gilt, einem besonderen persönlichen Geschmacke Rechnung zu tragen. Jedenfalls dürfte wohl niemand dies als Hausindustrie ansehen wollen. Endlich können die Produkte des Hausfleißes auch an Konsumenten direkt auf deren Bestellung abgesetzt werden; dann liegt handwerksmäßiger Betrieb vor, oder der Produzent kann seine Ware als Hausierer oder auf genossenschaftlichem Wege absetzen. In allen diesen Fällen kann man nicht von Hausindustrie reden.

Der Hausfleiß tritt, wie gezeigt, durchweg als Nebenbeschäftigung zu einer eigentlichen (Haupt-) Thätigkeit der Betreffenden hinzu. Bei der Landwirtschaft findet er sich natürlicherweise relativ häufig, da die einzelnen Jahreszeiten die Thätigkeit der Landarbeiter nur in sehr ver-

[1]) Vgl. *Bücher*. Artikel „Gewerbe" im Hdwb. d. Staatsw. II. Aufl. 1900. Bd. 4 S. 364 ff.

[2]) A. a. O. S. 10—14.

[3]) I. Aufl. 1892. Bd. IV. S. 418.

schiedenem Grade in Anspruch nehmen, und auch innerhalb der starken Arbeitsperioden leicht plötzliche Pausen durch Witterungsverhältnisse ꝛc. eintreten können. Dies führt direkt auf einen anderen Punkt in der älteren Theorie, welche es zum Teile als typisch für die Hausindustrie ansieht, daß sie als Nebenbeschäftigung zu einem anderen Hauptberufe, namentlich zur Landwirtschaft, auftrete. Und noch heute sehen verschiedene Autoren einen „bedeutenden Vorzug der Hausindustrie" darin, daß angeblich der Heimarbeiter meist gleichzeitig landwirtschaftlich thätig sei, sogar letzteres vielfach als Hauptberuf betreibe, woraus dann die naturgemäßen hygienischen und sozialen Vorteile gefolgert werden.

Leider entspricht dies nicht der Wirklichkeit. Es ist nicht nur nicht Eigentümlichkeit der Hausindustrie, daß sie sich an die Landwirtschaft oder irgend einen anderen Beruf anlehne (also in scharfem Gegensatze zum Hausfleiß!), sondern vielmehr umgekehrt, daß sie keine andere Beschäftigung neben sich duldet. Wo sie sich neben anderen Berufen findet, ist dies nur ein vorübergehendes Stadium. Wo die Hausindustrie einmal Wurzel geschlagen hat, da greift sie stetig und unaufhaltsam um sich und zwar als die sichere, wenn auch allmähliche, Vernichterin jeder anderen Thätigkeit, der sie ursprünglich als kleiner Nebenerwerbszweig beigesellt worden sein mag!

Vornehmlich im Norden und Osten Europas tritt heute noch die Hausindustrie als Nebenbeschäftigung, größtenteils bei der Landwirtschaft, auf. Dort schloß sie sich im letzten Jahrhundert, die Phase des Handwerks in der westeuropäischen Entwicklung ganz überspringend, direkt an den alten Hausfleiß an. Wo im Osten das „Artellwesen" herrscht, d. h. bäuerliche Genossenschaften zu gemeinsamem Absatze, ist natürlich die Landwirtschaft nicht gefährdet: aber da ist eben auch keine Hausindustrie vorhanden, sondern Hausfleiß mit genossenschaftlichem Absatze.

Wo dagegen die Hausarbeit für Verlagsfirmen dort geschieht, da wird der Arbeiter unmerklich mehr und mehr in diese Thätigkeit hineingezogen und zwar —, was wichtig ist, — mit der ausgesprochenen Rückwirkung, daß er auch seine absolute Fähigkeit für andere Berufe successive verliert. Die Gründe dieser allgemeinen Erscheinung bei der Hausindustrie werden weiter unten noch dargelegt werden; hier sei vorerst nur die Thatsache erwähnt. Zur Illustration möchte ich erstlich die Ergebnisse der Berufsstatistik vom 5. Juni 1882 anführen.[1]) Danach fand sich in der Hausindustrie ein landwirtschaftlicher Nebenberuf bei 19,6 %, in der ganzen Industrie indes auch ein solcher von 17 % der Erwerbsthätigen. Dieser kleine prozentuale Vorsprung bei der Hausindustrie verliert vollends seine Bedeutung, wenn man erwägt, daß der Sitz der

[1]) Vgl. Stieda a. a. O. S. 99 ff.

Fabrikindustrie hauptsächlich noch in den Städten, derjenige der Hausindustrie aber meist auf dem Lande ist, also in dem für Landwirtschaft geeigneten Terrain. Werden erst die Fabriken mehr auf das Land verlegt werden, so wird sich dann erst recht zeigen, wie weit auch die Fabrikindustrie ihren Arbeitern die Möglichkeit läßt, ihr Stückchen Land zu bebauen; und wenn schon damals bei den fast konträren natürlichen Vorbedingungen, gleichwohl die obigen Prozentsätze nahezu gleich sind, so wird bei gleichen Bodenpreisen 2c. die landwirtschaftliche Nebenbeschäftigung beim Fabrikarbeiter vielleicht noch häufiger zu konstatieren sein, als beim Hausindustriellen.[1])

Nach den statistischen Veröffentlichungen des Herzogtums Sachsen-Meiningen auf Grund der Berufszählung von 1895 ergibt sich folgendes:

Es waren thätig:

Von den	in irgend welchen anderen Haupt- oder Nebenberufen (inkl. etwaiger Nebeneinkünfte außer Beruf).	in der Landwirtschaft.		
		als Hauptberuf	als Nebenberuf	insgesamt
a) Hausindustriellen des ganzen Herzogtums	21,8%	1,2%	10%	11,2%
b) Bei der Glasveredelungshausindustrie (exkl. Glasspielwaren!)	24,2%	0,6%	11,3%	11,9%

Die Behauptung, daß bei geringen Bodenerträgen und relativ starker Bevölkerung die Hausindustrie die notwendige Ergänzung zur Ernährung der Bevölkerung bilde, ist nur insofern richtig, als irgend eine Erwerbsquelle als Ergänzung zur Landwirtschaft hinzutreten muß. Daß dies indes gerade die Hausindustrie sein muß, ist nicht einzusehen, bliebe jedenfalls zu beweisen. Daß sie gerade thatsächlich vielfach ergriffen wird, erklärt sich lediglich aus dem oben erwähnten vorläufigen Mangel eines entsprechenden Ersatzes auf dem Lande.

Zudem belegen obige Zahlen wohl deutlich, daß jedenfalls in einigen Hausindustriebezirken, so in Sachsen-Meiningen, die Bedeutung des Falles: „Landwirtschaft Hauptberuf, Hausindustrie Nebenberuf" sozusagen gleich Null ist. In den spärlichen Fällen, wo die Verbindung überhaupt noch existiert, ist bereits durchweg die Hausindustrie der Hauptberuf. Fügen wir hinzu, daß die Hausindustrie in unserem Bezirke schon alt ist, also schon lange sich der Landwirtschaft beigesellt hat, wo dieses Verhältnis vorliegt, so bietet sich uns hier deutlich das

[1]) Die Berufszählung vom 14. Juni 1895 zeigt schon das umgekehrte Bild, nämlich einen landwirtschaftlichen Nebenberuf in der gesamten Industrie bei 16,25%, in der Hausindustrie nur bei 15,49%. (Berechnet nach der Statistik des Deutschen Reiches Bd. 111 Berlin 1899.)

oben geschilderte Bild von der „zehrenden“ Tendenz der Hausindustrie gegenüber der Landwirtschaft, deren Gründe später dargelegt werden sollen.

Wir wenden uns nunmehr von den älteren Autoren ab und der zweiten Phase der wissenschaftlichen Thätigkeit im Gebiete der Hausindustrie zu, die, wie bereits erwähnt, um 1880 beginnt, und in der wir uns noch heute befinden.

Es ist die Zeit seit Beginn der praktischen Forschung an Ort und Stelle, deren Resultate uns bereits heute in einer Reihe wertvoller deskriptiver Werke vorliegen.

Den einzelnen Schriften näher zu treten, würde hier wiederum bedeutend zu weit führen; es können nur die wichtigsten mit Namen genannt werden; im übrigen kann auch hier auf die mehrfach erwähnte Schrift von Stieda verwiesen werden, wenigstens bis zum Jahre 1889. Von besonderer Bedeutung sind die Arbeiten von Alphons Thun: „Die Industrie am Niederrhein und ihre Arbeiter“ 1879, Emanuel Sax: „Die Hausindustrie in Thüringen“ 1882/88, Gottlieb Schnapper-Arndt: „Fünf Dorfgemeinden auf dem hohen Taunus“ 1883, Georg Schanz: „Zur Geschichte der Kolonisation und Industrie in Franken“ 1884, Kuno Frankenstein: „Bevölkerung und Hausindustrie im Kreise Schmalkalden seit Anfang dieses Jahrhunderts“ 1887. Außer der obigen Schrift von Sax kommen speziell unserem Thema näher: Oskar Stillich: „Die Spielwarenhausindustrie des Meininger Oberlandes“, Jena 1899, Paul Ehrenberg: „Die Spielwarenhausindustrie des Kreises Sonneberg“ 1899 in „Schriften des Vereins für Sozialpolitik“ Bd. 86. S. 215 bis 278, Ernst Rausch: „Die Sonneberger Spielwarenindustrie und die verwandten Industrien der Griffel- und Glasfabrikation“, Berlin 1901. Albin Bráf: „Die Arbeiter der nordböhmischen Glasraffinerie“ in des Verfassers „Studien über nordböhmische Arbeiterverhältnisse“ S. 81—114, Prag 1881. Max von Tayenthal: „Die Gablonzer Industrie ꝛc.“, Tübingen und Leipzig 1900; J. Singer: „Untersuchungen über die sozialen Zustände in den Fabrikbezirken des nordöstl. Böhmen“, Leipzig 1885. — Verschiedene andere Arbeiten dieser Art werden in der weiteren Darstellung noch in einzelnen Punkten herangezogen werden. Die Schriften des verstorbenen Kommerzienrats A. Fleischmann in Sonneberg, wie: Gewerbe, Industrie und Handel des Meininger Oberlandes in ihrer histor. Entwicklung“, Hildburghausen 1876, können nicht als wissenschaftliche Arbeiten bezeichnet werden.

Diese und verwandte Werke erst haben es ermöglicht, ein klares Bild vom Wesen der Hausindustrie zu gewinnen. Man begnügte sich nicht damit, das Thema vom Studiertische aus zu behandeln, sondern begab sich mitten in den Standort der betreffenden Hausindustrien; man besuchte den Arbeiter in seiner Behausung, bei seiner Arbeit, ebenso

den Unternehmer, zog Auskünfte von Behörden, Geistlichen, Lehrern ein und vertiefte sich mit Eifer und Ausdauer in das archivalische Material. Nur dieser Weg konnte dazu führen und hat dazu geführt, den Kern der Sache von der Schale der mannigfachen äußeren Erscheinungsformen loszulösen und auch die vorher nicht geahnten Schäden in der Hausindustrie ans Licht zu ziehen, welche diese Betriebsform ihrer ganzen Konstruktion nach so geschickt dem Auge des Beobachters entzieht. Es bedurfte der Gründlichkeit und der hingebenden Arbeit dieser Männer, um nicht z. B. bei der Forschung vor der beliebten, hergebrachten Schranke der „Heiligkeit des Familienlebens" Halt zu machen, und vielfach ein Familienleben zu enthüllen, in welchem der Kampf um die Existenz thatsächlich mit der letzten Spur eines „Heiligenscheins" aufgeräumt hatte.

Die vorgenannten und verwandten Schriften sind, wie bereits erwähnt, durchweg rein deskriptiver Natur: sie führen den Leser unmittelbar in den Standort einer speziellen Hausindustrie und machen ihn mit den gesamten einschlägigen Verhältnissen gründlich bekannt, ohne auf die theoretische Seite eingehen zu wollen.

Und doch sind es gerade sie, welche die Theorie der Hausindustrie in hohem Grade gefördert, ja sogar die wichtigsten Essentialien eigentlich erst „ans Licht gezogen" haben. Aus allen den verschiedenen, von einander ganz unabhängigen Schilderungen leuchtet uns das Wesen der Hausindustrie in unverkennbarer Deutlichkeit entgegen; je mehr wir uns in die Lektüre dieser Werke vertiefen, desto schärfer werden die Umrisse vor unserem Auge: Wir sehen die beiden durch die große soziale Kluft getrennten Klassen, eine geringe Zahl von Arbeitgebern einerseits und eine Menge von Arbeitern anderseits. Hier bietet sich uns das umgekehrte Bild wie beim Handwerk: der Handwerker steht in seinem Geschäftskreise als Lieferant in einer beschränkten Anzahl, teilweise ganz ohne Konkurrenz, einer Vielheit von (kleineren) Kunden (Konsumenten) gegenüber, die eben wegen ihrer Vielheit einerseits und der Beschränktheit des Angebotes anderseits einen entsprechend geringen Einfluß auf den Lieferanten, seine Preise ꝛc., ausüben können. Entgegengesetzt bei der Hausindustrie: Hier steht der Hausindustrielle als Lieferant in einer Vielheit, die teilweise fast unbegrenzt vermehrbar ist, den wenigen, großen Abnehmern gegenüber, auf die er wegen des enormen konkurrierenden Angebotes und der gegenüberstehenden Konzentration der Nachfrage **angewiesen**, von denen er **abhängig** ist.

In dieser Vergleichung treten uns übrigens deutlich vier von den bekannten sechs Preisbestimmungsgründen entgegen, die bei Handwerk und Hausindustrie konträr liegen. Es sind: 1. die Menge der Kauf-

lustigen und der von ihnen begehrten Waren, 2. die Wertschätzung der Ware durch die Kauflustigen, 3. die Menge der Verkäufer und der von ihnen gebotenen Waren, 4. der Wert der Ware für den Verkäufer. Fragen wir dazu 5. nach dem Werte des Preisgutes (des Geldes), für den Kauflustigen, so finden wir auch hier einen Gegensatz; der Handwerker hat auch hier den Vorteil vor dem Hausindustriellen; ein großer Teil seiner Kundschaft schätzt das Geld weniger, wobei in Betracht kommen: Vermögensverhältnisse, Charakter, Gewohnheit, Herkommen, Bequemlichkeit u. a. Der Unternehmer in der Hausindustrie hingegen schätzt naturgemäß, je länger er unter obigen Verhältnissen sein Geschäft betreibt, sein Geld immer höher; hier liegt sein Geschäft, größtenteils sein Profit; er kauft die Ware nicht der Ware halber, sondern gerade, um sein Geld möglichst teuer zu bewerten. Endlich 6. über den Wert des Geldes für den Verkäufer braucht wenig gesagt zu werden. Der arme Hausindustrielle schätzt es meist nur allzu hoch, und die Ablehnung eines Angebots bedeutet zudem für ihn gar oft die Verstopfung der einzigen Geldquelle. Entsprechend besser ist auch hier die Situation des Handwerkes.

Es ist selbstredend, daß je nach dem verfolgten Zwecke, je nach Betrachtung vom juristischen oder ökonomischen Standpunkte ꝛc., die Grenzen des Begriffes Hausindustrie etwas weiter oder enger gezogen werden können, ja sogar müssen.[1])

Wenn es mir gestattet ist, für das Nachfolgende eine Begriffsbestimmung der Hausindustrie zu geben, so möchte ich versuchen, sie wie folgt zu definieren:

„Hausindustrie ist diejenige Form des privatkapitalistischen gewerblichen Großbetriebes, bei welcher der Arbeiter von einem oder mehreren marktkundigen Unternehmern (Verlegern) abhängig ist, für die er in selbstbeschafftem Arbeitsraume (meist zu Hause), auftragsmäßig für den Markt bestimmte Waren herstellt".

Es sei mir gestattet, auf die einzelnen Punkte dieser Formulierung etwas einzugehen, indem ich der Kürze halber an die betr. Stichwörter unmittelbar anknüpfe:

1. „Die Hausindustrie ist Großbetrieb." Diese Ansicht ist nicht unbestritten. So z. B. charakterisiert Thun in seinem oben

[1]) Eine der neuesten Formulierungen ist die von Schmoller („Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre." Leipz. 1900). Er nennt „Hausindustrie diejenige Art der Produktion und des Absatzes, welche die im Hause, in der Familie, in der handwerksmäßigen Werkstatt mit einfacher Technik hergestellten Produkte nicht mehr einem Kunden, sondern einem Händler, einer Zwischenperson übergibt, um sie in den Handel zu bringen." Ihre Entstehung charakterisiert er durch das Bild, „daß ein häuslicher oder handwerksmäßiger Körper einen kaufmännischen Kopf bekam". (a. a. O. S. 424, 425).

genannten Werke[1]) die Hausindustrie als „kapitalistischen Kleinbetrieb mit Handarbeit". Daß zunächst der Handbetrieb in der Hausindustrie nicht notwendig vorhanden ist, sondern abgesehen von der Nähmaschine in steigendem Maße auch hier die Maschine Anwendung findet, hebt bereits im Jahre 1889 Stieda[2]) treffend hervor, indem er als Beispiel die Stickerei in Sachsen, in der Ostschweiz und in Vorarlberg anführt. Als weiteres Beispiel möchte ich die leonische Hausindustrie in und um Nürnberg, in Roth, Allersberg ꝛc. anführen, wo ich häufig Maschinenarbeit angetroffen habe. Ein Gang durch die Eisen- und Stahlwarenhausindustrie von Remscheid und Umgebung wird diesen Beweis vollends erbringen; der maschinelle Betrieb bildet auch dort natürlich nicht die Regel, aber auch nicht die Ausnahme.

Was nun die Thunsche Bezeichnung der Hausindustrie als Kleinbetrieb anbelangt, so muß zunächst konstatiert werden, daß man nicht, wie es Thun offenbar thut, den Betrieb des einzelnen hausindustriellen Arbeiters als Betriebseinheit ansehen darf. Es liegt hier wieder ein Unterscheidungspunkt vom Handwerker, der wohl zu beachten ist. Der Betrieb des Handwerksmeisters bildet allerdings die Betriebseinheit. Der Handwerksmeister ist in der That das Zentrum, die selbständig bewegende und leitende Kraft seines Betriebes; er ist im Besitze der sämtlichen Produktionsmittel, er kennt genau seinen Abnehmerkreis, dessen Grenzen, Bedürfnisse ꝛc. mit einem Worte: er macht sein Geschäft allein.

Anders liegen die Verhältnisse beim Betriebe des Hausindustriellen auch beim sogenannten „selbständigen" hausindustriellen Meister, d. h. einem solchen, der seine Ware auf Grund des oben erwähnten Kaufsystems absetzt. Da wird Woche für Woche, Monat für Monat derselbe Artikel in Massen produziert, der Nachbar zur Rechten und zur Linken, ja vielleicht das ganze Dorf, stellt dieselben Artikel, dieselben Teile zu Artikeln her, und dem einzelnen Arbeiter ist es wohl das größte Rätsel, „wo das Zeug nur alles hin soll und gebraucht wird". Aber was kümmert ihn das auch? Er hat von dieser oder jener bekannten Handelsfirma seiner Gegend seinen „festen Auftrag", er bekommt bei jeder Lieferung sein Geld, und wenn er „ausgeliefert" hat, dann wird die Firma wohl für weitere Arbeit sorgen. Thut dies aber die Firma nicht, so ist meist alsbald Not und Elend da. Die Werkstatt des Hausindustriellen ist also nur *technisch*, nicht aber *wirtschaftlich* als Betrieb für sich aufzufassen, und die hausindustrielle Betriebsform kann nur in der *Verbindung* des Unternehmers und der Hausarbeiter erblickt werden. Als passende Illustration denke man

[1]) A. a. O. II. S. 242.

[2]) A. a. O. S. 5.

sich einen Handwerker und einen Hausindustriellen in eine fremde Gegend versetzt. Jener wird unter normalen Umständen langsam aber stetig seinen neuen Kundenkreis sich schaffen, dieser steht brotlos da, wenn ihm nicht etwa der Zufall einen entsprechenden Massenabnehmer für seine Produkte oder Teilprodukte (man denke etwa an Puppenteile oder dergl.) in die Hände spielt.

Es bleibt sonach die Frage zu beantworten, ob denn der hausindustrielle Betrieb, wie er sich im „Zusammenwirken der beiden Klassen der Unternehmer und der Hausindustriellen" darstellt, Großbetrieb ist. Diese Frage kann meines Erachtens wohl nur bejaht werden. Unter den verschiedenen Dingen, die man als Charakteristika des Großbetriebes hinstellt, erscheint als das untrüglichste Merkmal eine weitgehende Arbeitsteilung. Wo sie vorhanden ist, da macht sie eben den Betrieb zum Großbetrieb. Ihre Voraussetzungen sind Kapital und großer Markt. Es ist undenkbar, eine Menge von Arbeitern, die alle „Spezialisten" sind (vielfach in der Herstellung kleiner und kleinster Teilchen eines einzigen Massenartikels), dauernd in Beschäftigung zu erhalten, ohne daß ein größeres Geldkapital vorhanden ist, gegen welches diese Produktionsmasse eingetauscht wird, um ihrerseits Warenkapital in der Hand des Kapitalisten zu werden. Dies kann aber wieder nur bei Vorhandensein eines entsprechenden bedeutenden Marktes der Fall sein.

Betrachten wir nun die Hausindustrie, so finden wir in dem Unternehmer regelmäßig einen Kapitalisten, der nicht den Produktionsprozeß durch Konzentration sämmtlicher Produktionsmittel in seiner Hand beherrscht, sondern vielmehr durch die Kenntnis eines großen Marktes, auf die er die Anlage seines Kapitals stützt.

Es ist daher in der Hausindustrie eine natürliche Tendenz zu möglichster Arbeitsteilung vorhanden, für den Kapitalisten, damit er für sein Geld, welches er in jedem Falle in Waren anlegen muß, nun quantitativ und qualitativ das Meistmögliche eintauscht; für den Arbeiter, um möglichst viel zu produzieren, da er im Stücklohn gezahlt wird und eine Grenze des Konsums seiner Produkte nicht sieht und kennt. Freilich übersieht er dabei meist auch, daß eben diese Vermehrung der Produktion durch die gesteigerte Arbeitsteilung die Stücklöhne proportional herabdrückt, und für ihn schließlich nur eine erhöhte Kraftleistung für denselben Lohn resultiert.

Gewiß ist beim Fabrikbetrieb die Arbeitsteilung in noch höherem Maße möglich, aber es ist sicherlich irrig, wie einige Autoren es thun, die Hausindustrie nur dort für gegeben zu erachten, wo keine oder nur geringe Arbeitsteilung herrsche. Auch sprechen die Thatsachen direkt dagegen.

A. Thun selbst, der in der Hausindustrie Kleinbetrieb sehen will, sagt

in seiner mehrfach genannten Schrift[1]) über die Solinger Hausindustrie: „So sind oft acht bis zwölf verschiedene Meister an einem Messer thätig, und die Arbeitsteilung ist bereits so weit vorgeschritten, daß wer z. B. ein Küchenmesser schleift, keine Federmesser übernimmt, weil er sie nicht zu behandeln versteht." In demselben Sinne äußert sich Ehrenberg in seiner genannten Arbeit[2]) sowie Stillich[3]) über die Hausindustrie des Meininger Oberlandes. Es lassen sich unschwer beliebig viele weitere Citate zum Belege bringen.[4]) Als treffendes Beispiel möge hier nur noch eine Übersicht über die Arbeitsteilung in der Hausindustrie des Kreises Sonneberg wiedergegeben werden, wobei sich auch unsere Glashausindustrie befindet. Der Bericht der Handels- und Gewerbekammer in Sonneberg von 1895 führt (S. 22 23) als Teilarbeiter für die verschiedenen Gruppen an:

Industrie der Steine und Erden (namentl. Puppenköpfe): Augenausschneider, Augeneinsetzer, Bewegungsmacher, Dreher, Färber, Farbenreiber, Farbmeister, Einlegmädchen, Former, Gießer, Glasaugenmacher, Kappenmacher, Stanzer.

Papier: Anstreicher, Anstreicherinnen, Aufleger, Balgmacher, Bossierer, Drechsler, Dreher, Former, Papiermachéarbeiter, Schnitzer, Stanzer.

Leder: Balgmacher, Drücker, Felltierarbeiter, Former, Ledertierarbeiter, Nähmädchen, Pelztierarbeiter, Schnitzer, Stimmenmacher.

Holz- und Schnitzstoffe: Bossierer, Drechsler, Dreher, Kastenmacher, Maler, Schnitzer.

Bekleidung und Reinigung von Puppen: Anstreicher und Anstreicherinnen, Aufleger, Augeneinsetzer, Augenausschneider, Augenmacher, Balgmacher, Bewegungsmacher, Direktricen, Dockenmacher, Drechsler, Dreher, Drücker, Fertigmacherinnen, Färber, Former, Friseurinnen, Frisiermädchen, Gelenkarbeiter, Gießer, Kappenmacher (Schädeldecken für Puppenköpfe), Modellarbeiter, Nähmädchen, Papiermachéarbeiter, Puppeneinnäher, Puppenschuhmacher, Putzmacherinnen, Schnitzer, Stanzer, Stopfer, Täuflingsmacher, Wachsgießer, Wachsgußarbeiter.

Glas: Glasbläser, Glasmacher, Glasschleifer, Maler, Malerinnen, Lampenarbeiter, Verspiegelerinnen, Schürer, Fertigmacher, Fertigmacherinnen, Einzieherinnen, Anhängerinnen (die beiden letzteren bei Perlen) ꝛc.

Wirft man noch einen Blick auf die übrigen Punkte, die theoretisch als Merkmale des Großbetriebs angeführt zu werden pflegen, so finden

---

[1]) A. a. O. II. 3. S. 79.

[2]) A. a. O. S. 255 ff.

[3]) A. a. O. S. 27.

[4] Über den frühzeitigen Beginn der Arbeitsteilung in der hausindustriellen Nadelindustrie Schwabachs vgl. Schanz a. a. O. I. S. 305 ff.

sich vollends auch diese in der hausindustriellen Betriebsform fast alle gegeben. So die Trennung zwischen Unternehmer- und Arbeiterthätigkeit, das entsprechend verschiedene Einkommen, die soziale Verschiedenheit der zusammenwirkenden Klassen, die geringe Aussicht des Arbeiters, sich zu einer höhern Stellung, geschweige denn Selbständigkeit, emporzuschwingen ꝛc.

2. „Einer oder mehrere Unternehmer." Es wird namentlich von Schönberg [1]) die Ansicht vertreten, daß bei dem mehrfach erwähnten Kaufsystem nur da Hausindustrie vorliege, wo die kleinen Meister ausschließlich für einen Unternehmer resp. einen Vermittler arbeiten. Ist dieses nicht der Fall, also arbeitet der kleine Meister für mehrere Unternehmer, so rechnet Schönberg den Betrieb zum Handwerk.

Ich kann dieser Ansicht nicht beitreten und glaube mit Rücksicht auf das folgende Thema einige Worte hierzu erwähnen zu müssen. Wenn man den kleinen Meister, sobald er nicht mehr von einem, sondern von mehreren Unternehmern beschäftigt wird, auf Grund dieser Thatsache vom Hausindustriellen zum Handwerker machen will, so muß man hierin einen entsprechenden Wechsel im Charakter der Unternehmungsform erblicken. Man sieht also jetzt den kleinen Meister für entsprechend selbständiger, für unabhängiger an; er ist nicht mehr auf eine einzige Firma angewiesen, ja er sucht sich vielleicht die Handelshäuser aus, für die er arbeiten will.

Es wäre gewiß vom sozialpolitischen Standpunkte aus sehr zu wünschen, daß die Wirklichkeit dieser Anschauung entspräche, was indes leider nicht der Fall ist. Betrachten wir z. B. einen kleinen Meister in der Lauschaer Glasindustrie; er ist in der Regel für eine ganze Anzahl von Unternehmern thätig, ohne daß dadurch von einer erhöhten Selbständigkeit oder einer Änderung im Wesen des Betriebes die Rede sein könnte. Das Arbeiten für mehrere Unternehmer liegt meist gar nicht im Willen der Arbeiter. Jeder dieser Arbeiter würde sich wohl mit Freuden verpflichten, seine Produktion dauernd in den Dienst eines einzigen Unternehmens zu stellen. Aber in dieser bevorzugten Lage sind nur relativ wenige Meister, nur solche, welche etwas Besonderes an Geschicklichkeit ꝛc. leisten, und dazu das Glück haben, für ein Haus zu arbeiten, welches so bedeutend ist, daß es ohne Rücksicht auf Saison und Konjunktur in dem betreffenden Artikel eben stets eine Anzahl Arbeiter dauernd beschäftigen kann.

Ein solches Verhältnis ist bei dem Wesen der Hausindustrie, wie wir teilweise schon konstatiert haben, keineswegs die Regel, sondern die seltene Ausnahme; es fällt dem hausindustriellen Unternehmer im all-

[1]) Handbuch d. Pol. Ök. 1896. Bd. II. Teil I. S. 489.

gemeinen gar nicht ein, bei der geringsten Unsicherheit in der Konjunktur Vorräte „auf Lager" arbeiten zu lassen. Gerade hier liegt ja für ihn ein bedeutender Vorteil vor der Fabrikindustrie. Der Fabrikbesitzer hat ein bedeutendes Kapital in Grund und Boden, Gebäuden, Maschinen ꝛc. festgelegt; sein täglicher Betriebsaufwand läßt sich unter ein gewisses Minimum meist überhaupt nicht reduzieren, und wenn die Konjunktur zurückgeht, so wird er thunlichst in gewissem Rahmen auf eigenes Risiko über die schlechte Zeit hinaus weiter fabrizieren, lieber, als den Betrieb ganz einstellen. Anders beim Unternehmer in der Hausindustrie: er hat nur ein minimales Kapital festgelegt; sobald das Geschäft in einem oder mehreren Artikeln nachläßt, gibt er darin entsprechend weniger Bestellungen aus, läßt eventuell diesen oder jenen Artikel auch ganz fallen, bis wieder ein lohnendes Geschäft damit zu machen ist. Er leidet dabei in der Regel gar keinen Schaden, da er den Ausfall durch entsprechendes Geschäft in anderen Artikeln ersetzt, meist wohl gerade in denjenigen, die an die Stelle der verdrängten treten. „Mir gilt es gleich, ob ich mit Guano oder mit Spielwaren handle", ist der treffende Ausspruch eines Sonneberger Unternehmers, den Sax in seiner oben erwähnten Schrift anführt.

Bleiben nun die Aufträge von einem Unternehmer für den Arbeiter plötzlich aus, wie dies nicht nur bei Krisen, sondern auch in den meisten Hausindustrien alljährlich in der „stillen Zeit" geschieht, so macht der Arbeiter unter Umständen die Runde bei allen erreichbaren anderen Unternehmern; er sammelt Aufträge in den kleinsten Posten; er nimmt sie, wo er sie findet, vielleicht zu schlechteren Preisen, als er sonst große Aufträge ausführt. Ich habe häufig erlebt, daß mir zu solcher Zeit für unbedeutende Ordres Offerten gemacht wurden, in denen bei richtiger Kalkulation offenbar die Herstellungskosten *ohne* Arbeitslohn durch den verlangten Preis kaum oder nicht gedeckt waren. Die Leute überlegen dann nicht mehr, sondern unterbieten sich in zügelloser Konkurrenz; es wird für *jeden* Unternehmer *jede* Quantität zu *jedem* möglich scheinenden Preise in Auftrag genommen, schon deshalb, „damit es nicht ein anderer bekommt".

Als treffendes Zeugnis für diese Seite der Hausindustrie möchte ich hier noch anführen, was Schanz [1]) über die ältere Schwabacher Nadelindustrie berichtet. In einer erwähnten Beschwerde der Nadler heißt es dort, daß „die meisten unserer Mitmeister gezwungen sind, täglich vor 30 Thüren der Fabrikanten um Arbeit zu bitten, wo sie leider gar oft wieder leer nach Haus gehen müssen, im besten Falle auf einige Tage Arbeit bekommen, wo dann die Not wieder aufs neue

[1]) A. a. O. S. 344.

angeht . . . Denn es ist bei den Nadelfabrikanten (hier den Unternehmern) nicht wie bei den Draht- und Strumpffabrikanten, welche eine gewisse Anzahl von Meistern immerwährend beschäftigen, nein, nur wenn Bestellungen kommen, dann beschäftigen sie welche, und wenn die Bestellung fertig ist, dann ist es mit der Arbeit wieder zu Ende; der Arbeiter mag dann zusehen, wo er Brot für sich und seine Familie herschaffen kann. Ganz anders war es bei den alten Nadelfabrikanten; diese haben ihr Vermögen stets in ihr Geschäft verwendet und haben solches nicht zu Tabak- und Hopfenspekulationen angewandt, oder gar ihr Geld aus dem Geschäft gezogen, um es auf Zinsen zu legen, wie so mancher der jetzigen Nadelfabrikanten" 2c. Auch bei normalem Geschäftsgange ist es, wie erwähnt, selten, daß der Hausindustrielle sich ganz und gar auf die Versorgung durch eine einzige Firma verlassen kann. Wo dies aber wenigstens in der Hauptsache der Fall ist, finden wir die Arbeiter entsprechend besser situiert als wenn sie für eine größere Anzahl Unternehmer thätig sind. Aber gerade das Wesen der hausindustriellen Betriebsform macht es dem Arbeiter, gegen seinen Willen, vielfach unmöglich, dauernd für einen Unternehmer zu arbeiten, und deshalb darf man diese Leute nicht aus der Hausindustrie ausscheiden wollen, sondern im Gegenteil treffen die Merkmale eines Hausindustriellen meist in erhöhtem Grade auf sie zu! — Die „Unternehmerkundschaft" der Hausindustriellen ist, auch wenn sie aus mehreren besteht, wohl zu unterscheiden von der „Konsumentenkundschaft" des Handwerkers, wobei an das oben über die Preisbestimmung Erwähnte erinnert sein mag.

3. Abhängigkeit der Hausindustriellen von den marktkundigen Unternehmern. Wir gelangen hier zum Kernpunkte im Wesen der Hausindustrie. In den älteren Definitionen findet sich dieser Punkt sonderbarerweise gar nicht erwähnt. Liest man die in dieser Hinsicht sehr interessante mehrfach erwähnte Zusammenstellung von Stieda durch, so wird bald die Gestaltung des Absatzes, der Absatz im großen, das Arbeiten für den Export, bald das Arbeiten zu Hause, auch die Einfachheit der Technik oder die Verwendung einer geringen Anzahl von Hilfskräften als Essentiale für die Hausindustrie angeführt.

Was den Absatz im großen anbetrifft, so weist Stieda selbst [1]) nach, daß diesen bereits verschiedene zünftlerisch organisierte Gewerbe im Mittelalter betrieben haben; dasselbe bestätigt Thun für die Solinger Industrie [2]) der damaligen Zeit mit ebenfalls handwerksmäßiger Or-

[1]) A. a. O. S. 115 ff.

[2]) A. a. O. II. 3. S. 11 ff.

ganisation. Gerade bei Thun finden wir ganz klar den Zeitpunkt gekennzeichnet, in dem dieses Exporthandwerk in die Hausindustrie übergeht. „Bisher waren die Kaufleute zugleich auch Handwerksleute gewesen, die, wenn sie von den Märkten heimkehrten, die gewohnte Arbeit des Reidens und Schwertfegens wieder aufnahmen; . . . In dem Maße nun, als die Verbindungen Solingens sich ausdehnten, und einzelne der Kaufleute mit mehr Energie, größerem Glücke und größerer Sparsamkeit sich ausschließlicher dem Handel widmeten, da bildete sich nach und nach ein selbständiger Kaufmannsstand. Zu gleicher Zeit ging allmählich der handwerksmäßige Betrieb in den hausindustriellen über" ꝛc.

Eine analoge anschauliche Schilderung des Überganges vom handwerksmäßigen in den hausindustriellen Betrieb gibt Bráf in seinen erwähnten „Studien über nordböhmische Arbeiterverhältnisse" bei Besprechung der Haidaer Glasindustrie.[1]) Auch hier hatte schon bei handwerksmäßiger Organisation ein lebhafter Export stattgefunden: „Mit Handkarren, auf welchen ihr ganzer Verkaufsvorrat aufgeladen ist, ziehen die ersten Glashändler in die Fremde, den Karren ersetzt mit der Zeit die gewöhnliche Landfuhre, mit welcher oft die weitesten Länderstrecken bereist werden". Als dies nicht mehr ausreichte, vereinigte man sich zu Kompagnien, deren Mitglieder in der Funktion des Verschleißes in den begründeten ausländischen Niederlassungen abwechselten. „Nicht in der hervorragenden Kapitalkraft lag der Grund des Aufschwungs und Gedeihens des Glashandels, sondern der Arbeitsfaktor stand dabei im Vordergrunde . . . Kurz, die soziale Stellung des Glashändlers hob sich noch nicht weit über das Niveau derjenigen der selbständigen Meister, ja selbst der Hilfsarbeiter des Glasraffineriegewerbes". In der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts ändern sich die Verhältnisse. „In dem Maße, in welchem der Glashandel festere Organisationsformen annahm, und namentlich als die Gründungen selbständiger Niederlagen in der Fremde sich mehrten, wuchs auch der Einfluß des Händlers auf die Produktion und die Erzeuger. Er wurde der eigentliche Beherrscher des Veredlungsgewerbes . . . Bei einer anscheinend gleich bleibenden Stellung, bei fortgesetzter Wahrung des äußeren Scheines selbständiger Unternehmer, gerieten die Erzeuger unvermerkt dem Händler gegenüber in die Lage des von ihm abhängigen Arbeitnehmers."

Also als der lokale Konsum für den Handwerker nicht mehr genügte, da hatte ihm immerhin noch seine Organisation, die Zunft selbst zu Hilfe kommen und für ihre Mitglieder den „Absatz nach außen", den „Absatz im großen" in die Hand nehmen können. In dem Maße aber, als sich auf dieser Stufe das Absatzgebiet schneller und schneller

[1]) A. a. O. S. 84, 85, 86.

ausdehnt, die Anforderungen der Nachfrage verschiedenartiger und komplizierter werden, da ist auch die Zunft nicht mehr imstande, den Gesamtüberblick zu behalten; es vollzieht sich naturgemäß eine Art von Arbeitsteilung, eine Scheidung von Produktion und Absatz. Auf der einen Seite konzentriert man sich auf die Kenntnis der Technik, auf der anderen Seite auf diejenige des Marktes. Ein selbständiger Kaufmannsstand schiebt sich als Vermittler zwischen Produzent und Konsument ein; er konzentriert den Gesamtbedarf in seinen Händen und nötigt den Produzenten, an ihn heranzutreten, wenn er Absatz für seine Ware begehrt. Die Marktkundigkeit ist es, die dem neuen Kaufmannsstande bald die dominierende Stellung gegenüber den Produzenten verleiht; erst später tritt, als weitere Konsequenz, die Scheidung in kapitalistische Unternehmer und meist unbemittelte Produzenten ein. Aber auch heute ist das Maßgebende für die Stellung des Unternehmers in der Hausindustrie nicht sowohl die Vereinigung der sämtlichen Produktionsmittel in seiner Hand als vielmehr die alleinige Kenntnis des Marktes. Diese nötigt den Arbeiter, sich blindlings an ihn zu halten, auf ihn sich zu verlassen, nach seinen Angaben zu arbeiten und sich so einzurichten, daß er möglichst mit den vom Unternehmer bewilligten Löhnen bezw. Preisen auskommt. Hat er, der Arbeiter, doch selbst keine Ahnung, wie er auch nur einen kleinen Teil seiner Jahresproduktion absetzen sollte! Er arbeitet mechanisch sein Quantum zusammen und überläßt es dem Unternehmer, was weiter damit geschehen soll. Nur mit diesem letzteren hat er zu thun, von ihm ist er voll und ganz abhängig.

In diesem Zusammenhange erscheint es zweckmäßig und zugleich nötig, die vielerörterte Frage zu berühren, ob das mehrfach erwähnte „Kaufsystem" zur Hausindustrie zu rechnen sei oder nicht. Ist der kleine Meister, der sich Werkzeuge und Rohstoffe selbst beschafft, und die Ware dem Verleger zu einem vorher ausbedungenen Preise laut Bestellung liefert, kein Hausindustrieller, sondern ein Handwerker?

Die Ansichten hierüber sind sehr geteilt; namhafte Autoren, u. a. auch praktische Forscher, wie A. Thun, wollen in dem Kaufsystem handwerksmäßige Betriebsform sehen.

Zunächst muß zugegeben werden, daß der Ausdruck „Verleger", mit dem allgemein der Unternehmer in der Hausindustrie bezeichnet wird, allerdings nichts anderes bedeutet als „Vorleger" d. i. derjenige, der dem Hausindustriellen das Rohmaterial (evtl. auch die Werkzeuge) zur Bearbeitung „vorlegt" d. h. zur Verfügung stellt. Dies ist ja auch in sehr vielen Hausindustrien der Fall und war wohl zu der Zeit, als der Ausdruck „Verleger" aufkam (derselbe ist schon sehr alt), der ausschließlich bekannte Modus. Indes hat sich dies bis heute vielfach

geändert; es kommt außerordentlich häufig vor, daß die Hausindustriellen das Material selbst beschaffen; dabei aber ist dieser Umstand sowie die Gründe hierfür von so untergeordneter Bedeutung, daß keine Änderung in der Betriebsform darin erblickt werden kann.

Die Beschaffung des Materials durch den Arbeiter findet hauptsächlich da statt:

1. Wo der Wert der Arbeit denjenigen des Materials stark überwiegt; 2. wo sich das Material zum Transporte schlecht eignet, namentlich bei den oft großen, zu Fuß zurückzulegenden Entfernungen vom Etablissement des Unternehmers zu den Wohnungen der Hausarbeiter (in Thüringen häufig 3—4 Stunden Wegs); 3. wo der einzelne Arbeiter durch Erfahrung das für die Bearbeitung passende Material besser kennt und auswählen kann als der Unternehmer. Diesen Fall habe ich z. B. häufig in der Remscheider Eisen- und Stahlwarenindustrie gefunden, wo eben der eine Arbeiter lieber und vorteilhafter mit diesem, der andere mit jenem Materiale arbeitet, und die Kenntnis der Rohmaterialien an und für sich gar nicht leicht ist, so daß der Unternehmer wohl weiß, daß er unter Umständen schlecht wegkäme, wenn er generell vorgehen und nach seinem Gutdünken Material ausgeben würde. 4. Ferner findet die Selbstbeschaffung des Materials durch den Arbeiter da statt, wo dasselbe sich aus einer großen Reihe verschiedener Dinge zusammensetzt, die teilweise in kleinsten Quanten bei jedem Artikel zur Verwendung kommen, so daß das Abwägen, Abzählen, Abmessen ꝛc. eine große Last bedeuten würde, namentlich da alle diese kleinen Posten als Ausgänge verbucht oder doch notiert werden müssen, und eine ewige Kontrolle nötig ist. Ich kann aus eigener Erfahrung bezeugen, daß dies über eine gewisse Grenze hinaus einfach unthunlich ist, und man als Unternehmer gut thut, in solchen Fällen möglichst nur das Kaufsystem anzuwenden. 5. Endlich können noch manche andere Umstände, wie leichtes Verderben des Materials, häufiger Wechsel im Material (durch Mode z. B. ꝛc. ꝛc. dem Unternehmer nahe legen, sich nicht mit der Anschaffung und Verteilung desselben zu befassen. In allen solchen Fällen wird er es vorziehen, den Arbeiter selbst dafür sorgen zu lassen.

Man sieht also, daß es durchweg keine fundamentalen Gründe sind, die dazu führen, daß sich die Hausindustriellen das Material selbst beschaffen. Thatsächlich existiert nicht einmal insofern eine feste Grenze, als man sagen könnte, daß dieser Arbeiter „zu der Kategorie gehöre, die sich das Material selbst beschaffe", jener zu derjenigen, der es vom Verleger gestellt werde. Im Gegenteil ist es nichts Ungewöhnliches, wenn ein Arbeiter heute mit eigenem Material gefertigte Waren liefert, in nächster Woche einen Auftrag mit vom Unternehmer geliefertem Material ausführt, oder Aufträge beider Art gleichzeitig in Arbeit hat.

Entsprechend finden wir denn auch, daß in der wirtschaftlichen Lage der Arbeiter, ob sie nun das Material selbst beschaffen oder es vom Verleger geliefert erhalten, durchaus keine nennenswerten Unterschiede hervortreten. Im allgemeinen könnte man ja sagen, daß derjenige, der so viel Bargeld besitze, daß er sich seine Materialien selbst kaufen könne, entsprechend besser dastehe als einer, der nur Lohnarbeit verrichte. Aber wir haben gesehen, daß zum großen Teile die Selbstbeschaffung des Materials durch den Arbeiter eben da und deshalb erfolgt, weil die hierauf entfallenden Kosten dem Werte der Arbeit gegenüber nur ganz unbedeutend sind. Dazu tritt noch ein weiterer Umstand, welcher vollends zeigt, daß der ganze Unterschied zwischen Kaufsystem und Lohnsystem praktisch bedeutungslos ist: der Arbeiter beschafft sich in der Regel natürlich nur gerade soviel Material, als er für die nächste Lieferung d. h. meist das Produktionsquantum einer Woche, benötigt. Liefert er nun dieses Quantum beim Unternehmer ab, so erhält er sofort das Geld dafür. Dieses weiß auch der Lieferant des Rohmaterials, und wenn er den Arbeiter nur einigermaßen kennt, so trägt er kein Bedenken, demselben den Preis bis nach diesem Ablieferungstermine oder auch wohl noch länger, zu stunden. Man sieht also, daß die Selbstbeschaffung des Materials praktisch nur darauf hinausläuft, daß der Arbeiter die betreffenden Stoffe, wenigstens soweit sie im Kostenpunkte eine Rolle spielen, von den Lieferanten auf kurzfristigen *Kredit* entnimmt und sie aus dem Erlöse der fertigen Produkte bezahlt. Also die ganze „Selbstbeschaffung" der Rohmaterialien besteht wohl praktisch in den meisten Fällen lediglich in der eigenen *Auswahl* seitens des Arbeiters; die *Bezahlung* des Materials geschieht in beiden Fällen, ob Lohn- oder Kaufsystem, mit dem Kapital des Unternehmers.

Der ganze Unterschied gründet sich auf Bequemlichkeits- und Zweckmäßigkeitsrücksichten und zwar in der Regel vom Standpunkte des Unternehmers aus. Der Arbeiter verspürt in seiner Lage und in seinem Betriebe im Wechsel der beiden Modi keine Änderung, und der Beobachter ebenso wenig.

Das Maßgebende aber für den hausindustriellen Betrieb, das oben mehrfach hervorgehobene und begründete *Abhängigkeitsverhältnis* zwischen Arbeitern und Unternehmern, die *zwei verschiedene soziale Klassen* repräsentieren, ist beim Lohn- wie beim Kaufsystem vorhanden, und solange dieses unter den erwähnten Verhältnissen der Fall ist, liegt *Hausindustrie* vor, nicht Handwerk.

Als Zeugnisse für diese Ansicht möchte ich aus vielen hier nur die von Schanz,[1]) Sombart[2]) und Stieda[3]) erwähnen.

[1]) A. a. O. S. 404 u. S. 409. [2]) A. a. O. S. 117, Anm. 3. [3]) A. a. O. S. 22.

Es ist weiter oben festgestellt worden, daß kein Unterschied im Charakter des Betriebes daraus resultieren könne, daß der Heimarbeiter für mehrere statt für einen Unternehmer thätig ist. Wie aber liegt der Fall, wenn er einerseits für einen oder mehrere Unternehmer arbeitet, daneben aber auch mit Konsumenten oder kleinen Händlern in Verbindung steht? Hier neigt neben manchen anderen Autoren auch Stieda zu der Ansicht, daß man Handwerk annehmen müsse: „Sofern diese mit eigenen Mitteln thätigen Arbeiter den Absatz ihrer Produkte ausschließlich bei einem Geschäfte oder einem Vermittler suchten, würden sie meines Erachtens allerdings Hausindustrielle sein . . . Aber es bleibt zu berücksichtigen, daß derartige Persönlichkeiten auch an die Konsumenten direkt absetzen, daß sie mit ihren Erzeugnissen hausieren gehen, kurz, daß sie den Absatz auf mehrfache Weise finden und damit als selbständige Gewerbeunternehmer, als Handwerker erscheinen".[1] Weiter unten in derselben Schrift[2] wird diese Ansicht allerdings dahin modifiziert, daß diese Leute (Kauffystem) als Hausindustrielle anzusehen seien, „immer vorausgesetzt, daß sie ausschließlich oder fast ausschließlich für den Unternehmer thätig sind".

Ich glaube, man muß noch einen Schritt weiter gehen und wiederum die Abhängigkeit von den Unternehmern zum Entscheidenden machen. Hat sich ein Heimarbeiter einen anderweitigen Absatz für seine Produkte in dem Maße verschafft, daß er nötigenfalls, z. B. infolge eines Streites, auf das weitere Geschäft mit dem Unternehmer einfach verzichten kann, so ist er allerdings als ein Handwerker anzusehen, der aus freien Stücken auch für hausindustrielle Unternehmer arbeitet. Dieses kommt nicht selten vor und findet sich hauptsächlich bei besonders begabten, mehr oder weniger konkurrenzlosen Spezialisten für bestimmte Artikel.

Hat dagegen z. B. ein Lauschaer Glasarbeiter kurz vor Weihnachten auf Grund von Zeitungsinseraten eine Anzahl Aufträge auf ein oder mehrere Postkolli Christbaumschmuck von Privaten oder kleinen Händlern erhalten, so wird man ihn deshalb schwerlich zum selbstständigen Gewerbeunternehmer stempeln dürfen; ebensowenig, wenn er kurz vor dem Weihnachtsfeste mit einer Ladung Glasschmuck hausieren geht.

In diesen Fällen verschafft sich der Arbeiter durch den direkten Absatz an Konsumenten ꝛc. allerdings einen angenehmen Nebenverdienst, welcher für ihn um so willkommener ist, wenn er, wie im obigen Beispiele in eine Zeit fällt, in welcher der Unternehmer wenig oder gar keine Beschäftigung auszugeben hat; die Lieferungen für die Unter-

[1] A. a. O. S. 5.
[2] A. a. O. S. 22.

nehmer hören nämlich in Lausch a naturgemäß schon eine entsprechende Zeit vor dem Weihnachtsfeste auf, da die Ware bis dahin noch versandt werden und eventuell noch durch mehrere Hände gehen muß. Aber daß diese Produzenten dadurch nicht ihren Charakter als Hausindustrielle abstreifen, wird man leicht erkennen, wenn man etwa als Unternehmer Widerspruch gegen den direkten Absatz erheben würde. Da würden wohl die meisten Arbeiter die Konsumentenlieferungen einstellen müssen, denn hierauf können sie ihre Existenz nicht gründen; die Aufträge sind unsicher, kommen nur zu bestimmter Jahreszeit; das Ganze ist viel zu viel Glückssache für den gewöhnlichen Arbeiter. Er darf um keinen Preis riskieren, dadurch die Gunst seiner Verlagsfirmen zu verscherzen.

Es ist natürlich, daß die hier gezogene Grenze zwischen Handwerker und Hausindustriellen immer flüssig sein wird. Es kann ein Hausindustrieller mit ganz kleinen und wenigen Konsumentenlieferungen beginnen und allmählich einen so bedeutenden und festen Stamm von Kundschaft gewinnen, daß er schließlich seine Unternehmerkundschaft als entbehrliches Plus ansehen kann. Will man aber in diesem Punkte eine Grenze zwischen Handwerk und Hausindustrie ziehen, so darf man dies meines Erachtens nicht lediglich thun auf Grund der Frage: Hat der Produzent außer an den Unternehmer überhaupt irgendwelchen nennenswerten Absatz?, man muß vielmehr fragen: Wo liegt der Schwerpunkt im Verdienste?, wobei nicht nur die Summengröße, sondern auch die Stabilität, leichte Erreichbarkeit der Aufträge, die Lage im Falle der Not ꝛc. in Betracht kommen. Kurz, es dürfte hier nur die Frage der wirtschaftlichen Abhängigkeit das Entscheidende sein.[1])

---

[1]) Liefmann („Über Wesen und Formen des Verlags." Freiburg 1899) will jeden Verlagsarbeiter als wirtschaftlich selbständig hinstellen deshalb, weil er (juristisch ausgedrückt) kein Dienstmietverhältnis, sondern ein Werkverdingungsverhältnis eingehe, bei dem er frei in der Art und Weise der Leistung sei, sich vertreten lassen könne, nicht zu kündigen brauche ꝛc. (S. 34). Was der Autor hier Selbständigkeit nennt, ist: persönliche Unabhängigkeit. Nun möchte ich Liefmann seinen eigenen Satz vorhalten, daß „Selbständigkeit und Unabhängigkeit nicht dasselbe ist" (S. 32), um die den seinen entgegengesetzten Resultate zu gewinnen. Es ist nämlich nicht, wie er für seine Behauptung voraussetzen muß, Selbständigkeit der Gattungsbegriff, Unabhängigkeit der Artbegriff, sondern umgekehrt: Unabhängigkeit und deren Artbegriff „persönliche Unabhängigkeit" sind Gattungsbegriffe im Verhältnis zu „Selbständigkeit"; diese aber ist wiederum Gattungsbegriff zu „ökonomische Unabhängigkeit". Daher ist im Begriffe „Selbständigkeit" stets persönliche Unabhängigkeit enthalten, nicht aber stets (volle) ökonomische Unabhängigkeit. Hierher gehören die von L. richtig als selbständig bezeichneten ökonomisch abhängigen Lohnindustrien, Färbereien, Appreturen ꝛc. (S. 30, 32, 33). Die Reihenfolge der Begriffe von der species zum genus ist also: 1. ökonomische Unabhängigkeit, 2. Selbständigkeit, 3. persönliche Un-

Der Bundesrat scheint ebenfalls diese Ansicht zu Grunde zu legen, wenn er von seiner Befugnis, nach § 2 Nr. 2 des Reichsgesetzes vom 22. Juni 1889, betreffend die Invaliditäts- und Altersversicherung, die Versicherungspflicht auf Hausgewerbetreibende auszudehnen, in folgendem Sinne Gebrauch gemacht hat:

1. In der Bekanntmachung, betreffend die Erstreckung der obigen Versicherungspflicht auf die Hausgewerbetreibenden der Tabakfabrikation vom 16. Dezember 1891 wird bestimmt, daß die Versicherungspflicht Platz greifen soll „auch dann, wenn diese Hausgewerbetreibenden die Roh- oder Hilfsstoffe selbst beschaffen, und auch für die Zeit, während welcher sie vorübergehend für eigene Rechnung arbeiten". Ausgenommen sind nur solche Hausgewerbetreibende, welche das Geschäft regelmäßig für eigene Rechnung treiben und nur gelegentlich von anderen Gewerbetreibenden für deren Rechnung beschäftigt werden.

2. Die Bekanntmachung, betreffend die Invaliditäts- und Altersversicherung von Hausgewerbetreibenden der Textilindustrie, vom 1. März 1894, modifiziert vom 9. November 1895, bestimmt Analoges. Ausgenommen sind nur: 1. Personen, welche das Geschäft regelmäßig für eigene Rechnung betreiben, und nur gelegentlich von anderen Gewerbetreibenden für deren Rechnung beschäftigt werden; 2. Personen, welche im Betriebe des Hausgewerbes nur gelegentlich oder zwar in regelmäßiger Wiederkehr, aber nur nebenher und in so geringem Umfange thätig sind, daß der hieraus erzielte Verdienst zum Lebensunterhalte nicht ausreicht und zu den Versicherungsbeiträgen nicht in entsprechendem Verhältnisse steht. 3. Personen, welche in einem anderen, die Versicherungspflicht begründenden regelmäßigen Arbeits- oder Dienstverhältnis zu bestimmten Arbeitgebern stehen, und, ohne dies Verhältnis

---

abhängigkeit, 4) Unabhängigkeit. (Man hüte sich vor paralleler Gruppierung der kontradiktorischen Gegensätze!) Die Hausindustriellen haben nur die persönliche Unabhängigkeit, den obigen Industrien hingegen fehlt nur ein weniges an der (vollen) ökonomischen Unabhängigkeit. Diese können sich bei Schikanen der Machtsphäre derer, von denen sie abhängig sind, mit größeren oder geringeren Opfern entziehen, und gerade darin liegt für sie eine Gewähr, daß sie nicht schikaniert werden, eine Gegenmacht. Nichts von dem beim Hausindustriellen: er hat keinen Gegendruck auszuüben, keinen Notrückhalt, unübersehbare Konkurrenz, kennt nur einen oder wenige Verleger, nur die eine Möglichkeit zu verdienen, ihm fehlt die Bildung und Gewandtheit des Kaufmanns, der Kontakt mit seinesgleichen ꝛc. Ohne den Begriff der gewerblichen Selbständigkeit allgemein strikte definieren zu wollen oder zu können, darf man sagen, daß innerhalb dieses Abstandes die Grenze dessen, was wir gewerbliche „Selbständigkeit" nennen, liegt Und deshalb gibt es regelmäßig keine Selbständigkeit in der Hausindustrie. (Vgl. jedoch oben meine Abgrenzung von Hausindustrie und Handwerk und die Ausführungen über freiwillige und nebensächliche Verlagsarbeit.)

zu unterbrechen, das Hausgewerbe nur nebenher, sei es regelmäßig, sei es nur gelegentlich, betreiben.[1])

3. Das Gewerbegerichtsgesetz (Fassung der Bekanntmachung vom 29. September 1901) § 5 hingegen macht bezüglich der Zuständigkeit der Gewerbegerichte wiederum einen Unterschied zwischen solchen Hausindustriellen, die das Rohmaterial geliefert erhalten und solchen, die es selbst beschaffen; erstere sind obligatorisch für die betr. Streitigkeiten den Gewerbegerichten unterstellt, letztere nur durch Statut der Gemeinde bezw. subsidiär der Landeszentralstelle (§ 1 Abs. 5). Bei den Hausindustriellen der letzteren Kategorie wird also eine große Annäherung an eine Unternehmerstellung vermutet (Vgl. Mugdan & Cuno: Gewerbegerichtsgesetz S. 75), eine Vermutung, die eben durchaus nicht überall gerechtfertigt ist, und selbst da, wo sie Platz greifen könnte, vielfach nur auf den äußeren Schein gegründet ist.

4. Arbeiten in selbstbeschafftem Arbeitsraume. Man pflegt vielfach schlechthin zu sagen, daß der Hausindustrielle „bei sich zuhause, daheim", thätig sei. Obgleich dieser Fall allerdings die Regel bildet, kommen doch Ausnahmen vor, die nicht übersehen werden dürfen, und ist eine Begriffsbestimmung der Hausindustrie, welche die „Arbeit daheim" als wesentliches Merkmal enthält, zu eng gefaßt.

Zu den Personen, welche Hausindustrielle sind, ohne daheim zu arbeiten, gehören zunächst die sogenannten „Platzgesellen". Sie haben entweder allein oder mit anderen gemeinsam eine Wohnung bezw. Schlafstelle, arbeiten aber nicht dort, sondern mieten sich im Arbeitsraume eines beliebigen Dritten, von dem sie im übrigen ganz unabhängig sind, einen „Platz" zum Arbeiten.

Ferner kann es sehr wohl vorkommen, daß gewisse Arbeiten wegen notwendiger Benützung einer Triebkraft (Wasser 2c.) oder anderer Umstände in einer besonderen Werkstatt vorgenommen werden müssen, die jedem Hausindustriellen gegen entsprechendes Entgelt zur Benützung offen steht. Ein hierher gehöriges Beispiel teilt Schanz von der älteren Schwabacher Nadelindustrie mit, namentlich was das Schleifen und Schoren der Nadeln anbetrifft.[2]) Hierher gehört ferner das sogenannte „Frei-Örtel-System", in den böhmischen Glasschleifmühlen, welches darin besteht, daß der Schleifmühleigentümer diejenigen Schleiferstellen, welche er selbst nicht mit Gehilfen besetzt hat, für die er aber genügend Wasserkraft hat, also die „freien" Plätze in der Werkstatt, an beliebige Heimarbeiter verpachtet. Analoges findet sich in der Glasindustrie im Hirsch-

[1]) Vgl. auch Kähler: „Materialien zur Beurteilung der rechtl. Stellung der Hausind. in Deutschland", in Schriften des V. f. Sozialp. 1899. Bd. IV. S. 16 ff.

[2]) A. a. O. S. 370, 398 u. a.

bergerthale in Schlesien, von der G. Lange [1]) berichtet: „Von den angeführten Branchen sind nur die Glasschneider, die Glasmaler und Glasvergolder ohne weiteres im Sinne der Reichsgewerbestatistik Hausindustrielle, da sie „zu Haus (in ihrer Wohnung) für fremde Rechnung" arbeiten. Dagegen sind die Glasschleifer gegenwärtig sämtlich in den fabrikenartigen Schleifmühlen beschäftigt, die bei der Mehrzahl derselben nicht in eigenem Hause liegen. Gleichwohl sind sie nach der sonst üblichen Auffassung unbedingt als Hausindustrielle zu bezeichnen, da sie außerhalb der Fabriken bezw. Geschäfte der Verleger für Rechnung der letzteren arbeiten und sogar das Rohmaterial von denselben geliefert bekommen. Die in den Schleifwerken gepachteten Radstühle können füglich nur als Werkzeug angesehen werden, das vielfach, z. B. von der Hüttenverwaltung z. Z. in 9 Schleifmühlen, gegen Entgelt vom Verleger selbst gestellt wird. Die dafür zu leistende Bezahlung wird sogar als „Werkzeugpacht" bezeichnet".

Auch sind in dritter Linie zahlreiche Fälle anzuführen, in denen etwa der Vater mit verheirateten Söhnen oder auch mehrere getrennt wohnende Brüder ꝛc. zusammenarbeiten. Da wird z. B. in der Behausung des Vaters oder des ältesten Bruders gearbeitet, so daß von den übrigen nicht gesagt werden kann, daß sie „zu Hause" arbeiten. Man wird hierauf vielleicht erwidern, daß diese letzteren hier als Hilfspersonen anzusehen seien; dies ist aber nicht immer der Fall. Teilweise ist thatsächlich nur die Arbeitsstätte gemeinsam, namentlich da, wo dadurch doppelte Unkosten vermieden werden sollen, indem man z. B. an einem gemeinsamen Feuer schmiedet, gemeinsam den nötigen Trockenofen speist, oder in einer sogenannten Zentralwerkstätte [2]) arbeitet ꝛc.

Das Wesentliche ist, daß der Unternehmer nicht für die Arbeitsräume sorgt, sondern dies dem Arbeiter obliegt. *Der Arbeitsraum mag sich befinden, wo er will; der Eigentümer derselben mag der Unternehmer sein, ja der Raum mag sogar in der Fabrik bezw. dem Geschäfte des Unternehmers liegen. Dies ist alles gleichgültig, wofern nur der Arbeiter nicht als solcher vom Unternehmer den Arbeitsraum unentgeltlich zur Verfügung gestellt bekommt.*

Zum Schlusse dieser einführenden Betrachtung möchte ich nunmehr, nachdem im Vorhergehenden versucht worden ist, das Wesen der Hausindustrie zu skizzieren, noch auf einen Punkt zurückgreifen, der weiter oben schon einmal gestreift worden ist: Die Verbindung der Hausindustrie mit anderen Erwerbsthätigkeiten im Haupt- oder Nebenberuf, insbesondere mit der Landwirtschaft.

[1]) Die Glasindustrie im Hirschbergerthale. Leipzig 1889. S. 57, 58.

[2]) Vgl. Schwiedland, Heimarbeitergesetzgebung; näheres darüber unten Teil III.

Es war, wie erwähnt, von jeher und ist noch heute eine vielverbreitete Ansicht, daß es ein bedeutsamer Vorteil der Hausindustrie sei, daß sie sich einerseits leicht als Nebenbeschäftigung anderen Berufen beigesellen lasse, anderseits aber auch andere Thätigkeiten im Nebenberufe so namentlich gesunde landwirtschaftliche Beschäftigung in frischer Luft ꝛc., zulasse, ja sogar gerade auf derartige glückliche Verbindungen zugeschnitten erscheine. So trete sie als Helferin ein, wo der Verdienst durch Krisen ꝛc. zu karg wird, wo in landwirtschaftlichen Bezirken die Bevölkerung über die Nährkraft des Bodens hinaus erwächst; so ermögliche sie den ihr selbst im Hauptberufe Angehörigen die freie Bethätigung auf anderen Gebieten.

Wir haben bereits weiter oben festgestellt, inwiefern bei dieser Anschauung eine Vermengung von Hausindustrie mit Hausfleiß vorliegt, und nach dem unmittelbar vorher Erörterten wird man leicht erkennen, wie bedeutend der Unterschied zwischen diesen beiden Begriffen ist. Wir haben ferner gesehen, daß laut Statistik kaum ein Fünftel der Hausindustriellen zugleich landwirtschaftlich beschäftigt ist, und daß, trotz der Konzentration der Fabrikbetriebe in Städten, der entsprechende Prozentsatz für die Gesamtindustrie neuerdings noch größer ist.

Ich möchte hier den Satz wiederholen, daß die Hausindustrie nicht nur nicht besonders geeignet erscheint, dauernd mit anderen Erwerbsthätigkeiten verbunden zu werden, sondern die Tendenz aufweist, diese letzteren allmählich, aber sicher, zu absorbieren. Dies ist namentlich bei der Landwirtschaft der Fall und von Bedeutung und hat in folgendem seine Gründe:

Zunächst ist es eine bekannte Thatsache, daß die Bevölkerungszunahme bei den Hausindustriellen eine besonders starke ist; fast alle einschlägigen Autoren heben die große Kinderzahl namentlich in den ländlichen Heimarbeiterfamilien hervor. Dies beruht wohl hauptsächlich auf drei Gründen, von denen einer speziell der Hausindustrie eigen ist.

Wenn man davon ausgeht, daß der Grad der Bevölkerungsvermehrung primär namentlich auf den beiden Momenten des sexuellen Triebes und der Kinderliebe beruht, so ergibt sich in ersterem Punkte für den Heimarbeiter zunächst das fast gänzliche Fehlen der Konkurrenz anderer Lebensgenüsse auf der niederen Stufe, auf der ihn seine geisttötende, abstumpfende und schlecht gelohnte Arbeit läßt. Wenn dies in gewissem Grade für alle niederen Volksschichten zutrifft, so kommt bei der ländlichen Hausindustrie die große Isolierung, der Mangel fast jeglicher Anregung hinzu, und wenn hier wiederum der Bauer in derselben Lage ist, so möchte ich diesbezüglich auf das verweisen, was Sax in seiner erwähnten Schrift über die Art und Dauer der Arbeit

in Verbindung mit den Ernährungs- und Wohnungsverhältnissen mitteilt.[1])

Ein zweiter beschränkender Faktor in der Volksvermehrung, eine Verfeinerung im Gefühle der Kinderliebe, d. h. das Bedürfnis, den vorhandenen Kindern eine bessere Erziehung, ein größeres Erbe gewähren zu können, kann ebenfalls für die oben genannten Volksschichten, zu denen auch die Heimarbeiter gehören, nicht in Betracht kommen. Der Bauer weiß ziemlich genau, eine wie große Nachkommenschaft sein Hof dereinst höchstens ernähren kann. Anders bei der Hausindustrie. Ob sich in das „Nichts" der Hinterlassenschaft fünf oder zehn Kinder teilen, bedeutet thatsächlich nahezu dasselbe.

Während diese beiden Umstände immerhin nicht ausschließlich der Hausindustrie eigentümlich sind, so trifft ein dritter Punkt speziell auf sie zu, welcher die Kinderzahl stark nach oben beeinflußt. Der Hausindustrielle kann schon weit eher, als jeder andere, Nutzen aus der Arbeitskraft seines Kindes ziehen; er ist nicht durch die Fabrikgesetzgebung gebunden; nicht das jugendliche Alter, nicht die Volksschulpflicht des Kindes verbieten ihm dessen Beschäftigung in seinem Gewerbebetriebe. So sieht er in einer großen Kinderzahl nicht sowohl eine Belastung seines Haushaltes als vielmehr eine wohlfeile Vervielfältigung seiner Arbeitskraft. Ja in vielen Hausindustrien, wo eine feinere Handarbeit vorwiegt, leisten thatsächlich die zarten Kinderhände bald mehr als die der Eltern, und wäre daher ein kinderloser Arbeiter geradezu konkurrenzunfähig. Ich habe dies namentlich in der Thüringer Spielwarenhausindustrie häufig konstatieren können.

Betrachtet man nun allein diesen starken Familienzuwachs in seiner Wirkung auf die Landwirtschaft, so ergibt sich als natürliches Resultat bei dem Monopolcharakter des Bodens in erster Linie eine große Parzellierung desselben, in zweiter Linie enorm hohe Bodenpreise, die zu den Erträgnissen in einem ganz anormalen Verhältnisse stehen. Dies führt dann wieder zu vielfacher starker Verschuldung des Grundes und Übergang in fremden Besitz.

Hiermit soll gewiß zugegeben werden, daß an dieser Gestaltung der Verhältnisse nicht nur die Hausindustrie, sondern eben auch der spezielle Charakter des landwirtschaftlichen Betriebes, namentlich der monopolistische Charakter des Bodens, beteiligt ist. Deshalb kann aber die Thatsache nicht bestritten werden, daß überall die Landwirtschaft neben der Hausindustrie eine immer geringere Rolle spielt, selbst wo die landwirtschaftliche Bevölkerung stabil bleibt, was aber nach dem oben Ausgeführten thatsächlich meist nicht einmal der Fall ist.

---

[1]) A. a. O. S. 48.

Endlich muß noch angeführt werden, daß die Hausinduſtrie mit ihrer unbegrenzten Arbeitszeit einerſeits, ihrer relativ leichten und in jedem Falle ſchließlich mechaniſchen Handhabung anderſeits, den Arbeiter körperlich und geiſtig direkt für andere Berufe disqualifiziert. Er zieht ſchließlich die Handarbeit in der trockenen warmen Stube der Arbeit des Landmanns, der mit den Unbilden der Witterung ꝛc. zu kämpfen hat, vor, und wenn er ja noch die Luſt dazu haben ſollte, ſo ſieht er bald, daß ſein Körper nicht mehr die nötige Kraft dafür beſitzt. Als Beiſpiel mag hier nur auf die Ausführungen und ſtatiſtiſchen Belege bei Schnapper-Arndt [1]) verwieſen werden, der von den hausinduſtriellen Feldbergdörfern mitteilt, daß ſchon in den Jahren 1820—1843 der betr. Militäraushebungsbezirk „zu denjenigen Ämtern gehörte, in welchen die verhältnismäßig größte Zahl Pflichtiger wegen zu ſchwachen Körperbaus zurückgeſtellt und wegen allgemeiner Körperſchwäche völlig militärfrei erklärt werden mußte“. Im Berichte aus jener Zeit heißt es: „Der Körper der Militärpflichtigen war im Verhältniſſe zum Lebensalter in einem hohen Grade unentwickelt, ſchwach, mager, ſehr klein oder unverhältnismäßig hoch; er ſprach im allgemeinen eine ſolche Dürftigkeit und Armut des Blutes, der Muskelkraft und Vitalität aus, daß die Unfähigkeit, jetzt oder nach Verlauf einiger Jahre den Dienſt des Militärs ausüben zu können, in die Augen fiel.“

Dieſe Unverträglichkeit namentlich der Landwirtſchaft mit der Hausinduſtrie wird denn auch von den Vertretern der praktiſchen Forſchung auf hausinduſtriellem Gebiete, ſoweit ſie dieſe Frage berühren, durchweg erwähnt. [2])

---

[1]) A. a. O. S. 153 ff.

[2]) So z. B. bei: Stieda S. 103; Stillich S. 33 ff.; Sax S. 48 ff.; Sombart S. 137 ff.; Schnapper-Arndt S. 51; Thun S. 142, 149, 150 und auch Ehrenberg S. 250. Letzterer führt allerdings weiterhin, gegen Sax gerichtet, aus, daß ein „Verdrängen“ der Landwirtſchaft durch die Hausinduſtrie ihm nicht als der richtige Ausdruck erſcheine. Die landwirtſchaftliche Bevölkerung werde nicht weniger und nicht mehr; der ganze Bevölkerungsüberſchuß aber greife zur Hausinduſtrie (oder in neuerer Zeit auch zur Fabrikarbeit) als Lebensberuf, die im übrigen auch bei Teilungen ꝛc. von Grundſtücken helfend eintreten müſſe. Daher in früher rein landwirtſchaftlichen Dörfern kein Zurückgehen der landwirtſchaftlichen, wohl aber ein außerordentliches Überwuchern der hausinduſtriellen Bevölkerung.

Demgegenüber möchte ich erwidern, daß die landwirtſchaftliche Bevölkerung aus oben erwähnten Gründen auf die Dauer nicht ſtabil bleiben kann. Daß ſie es in der That nicht thut, kann man beſonders deutlich an der Entwicklung im Meininger Oberland konſtatieren. Wichtiger aber noch iſt hervorzuheben, daß die rapide Bevölkerungszunahme und die daraus reſultierende Bodenparzellierung eben gerade durch die Hausinduſtrie verurſacht wird, und daß dieſe da, wo ſie dann „helfend eintritt“, nicht eigentlich einen Arbeiterüberſchuß der Landwirtſchaft

Es bleibt nur noch übrig, mit einem Worte auf die besonders dastehende Kategorie der sogen. „verschämten Heimarbeiter" einzugehen, die von Sombart mit dem Typus der „armen Nähterin" bezeichnet wird.[1]) Es handelt sich hier größtenteils um Frauen, die den besseren Ständen angehören, und deren Einnahmen zu einer entsprechenden Lebenshaltung nicht genügen. Es ist dies der einzige Fall, in welchem Hausindustrie dauernd als Nebenbeschäftigung vorkommt, und auch gerade sie ist es, die als Betriebsform seither die gegebene erschien. Das erstere hängt mit dem letzteren eng zusammen. Jene Personen sind eben von Anfang an nur in der Nebensache auf ein Arbeitsverdienst dieser Art angewiesen. Dies würde aber an sich erfahrungsgemäß nicht dahin führen, daß, — wie es thatsächlich der Fall ist, — die hausindustrielle Betriebsform dauernd als Nebenbeschäftigung beibehalten wird, sondern vielmehr, sobald ein entsprechender Ersatz vorhanden, würde es zur Abstoßung der hausindustriellen Thätigkeit kommen, wie bei denjenigen Hausindustriellen, die sich allmählich zum unabhängigen Handwerker emporschwingen und die Unternehmerlieferungen einstellen, sobald sie genügende andere Kundschaft haben. Da aber greift der zweite Punkt ein; für diese „verschämten Hausgewerbetreibenden" kommt nur das Verlagssystem in Betracht, weil die Betreffenden mit ihrer Erwerbsthätigkeit möglichst nicht hervortreten wollen, sondern sie thunlichst geheim halten, andernfalls der ganze Zweck größtenteils illusorisch werden würde.

In neuester Zeit haben es sich einzelne gemeinnützige Vereinigungen zur Aufgabe gemacht, auch dieser bisher auf das Verlagssystem angewiesenen Kategorie einen anderweitigen Absatz zu verschaffen. Man sucht dies durch sogen. „Frauenarbeitsbörsen" zu bewirken, deren Einrichtung kurz folgende ist: Jede Erwerbsthätige liefert von ihren Erzeugnissen beliebig Muster an den Vorstand der Vereinigung. Hier wird der Name der Produzentin registriert, und die Muster mit einer entsprechenden Nummer oder einem Zeichen versehen und in einem geeigneten Musterlokale ausgestellt. Die Käufer geben dann ihre Aufträge nach den Nummern bezw. Zeichen an die Vereinigung, und diese gibt sie an die Produzentinnen weiter. Die Effektuierung geschieht wiederum durch Vermittelung der Arbeitsbörse, so daß die Produzentin mit ihrem Namen dem Konsumenten gegenüber gar nicht hervortritt.

Insofern man in dieser Erwerbsthätigkeit der genannten Klasse nicht eine ungesunde, verderbliche „Schleuderkonkurrenz" erblicken muß, was vielfach leider zutrifft, scheint diese Absatzorganisation ein nicht un-

ganz oder teilweise auf sich übernimmt, sondern wesentlich ihren eigenen Zuwachs. Und so multipliziert sich das Verhältnis fort.

[1]) A. a. O. S. 140 ff.; Hdw. d. Staatsw. 1. Aufl. 1892. Bd. IV. S. 423.

geschickter Versuch zu sein; der Erfolg ist vorläufig noch abzuwarten. Jedenfalls ließe sich aber vielleicht gerade auf diese Weise bei zweckmäßiger, kundiger Leitung erreichen, daß die Preise für diese hausindustriellen Erzeugnisse im allgemeinen auf einer normalen Höhe erhalten werden, und durch jene immerhin in der Hausindustrie hochbegünstigt dastehende Klasse nicht der Masse derjenigen Heimarbeiter, welche den eigentlichen berufsmäßigen Hausindustriellen darstellen, den Hausindustriellen aus dem Arbeiterstande, ihr hartes und knappes Brot noch geschmälert wird.

I. Teil.

Geschichte der Lauschaer Glasindustrie.[1]

Es ist kein Zufall, und doch will es dem Laien bei flüchtiger Beobachtung wohl merkwürdig vorkommen, daß fast sämtliche Glashütten, bis auf die seit Mitte des 19. Jahrhunderts erbauten, sich förmlich vor dem Verkehre zu verstecken scheinen in dem Walddunkel entlegener Gebirgsthäler, fern von den alten Landstraßen, den Trägerinnen des Handels und Verkehrs ihrer Gründungszeit.

Für den Glasmacher trat bis vor wenigen Jahrzehnten noch bei der Wahl seiner Niederlassung die Verkehrslage sehr zurück gegenüber einem anderen, wichtigeren Moment: die erste Existenzfrage für jeden Glashüttenbetrieb war das Vorhandensein der nötigen Holzmenge, um dem enormen Bedürfnisse an Feuerungsmaterial zu genügen. Dieses Holzbedürfnis führte die Gründer von Glashütten den waldreichen Gegenden zu. Dort konnten sie gegen entsprechenden Geldzins sowie Naturalabgaben verschiedener Art vom Waldeigentümer, in der Regel dem Landesherrn, ein Privileg zur Entnahme ihres ganzen Holzbedarfs erwirken. Je mehr aber der allgemeine Holzkonsum stieg, desto tiefer mußten die Glasbläser mit ihren Neugründungen in die Wälder hinein wandern. Wo eine leichte Flößgelegenheit war, konnte jetzt das Holz zu weit lukrativerem Verkaufe hinabgetrieben werden. Die Glasbläser, die „Gläßer" in den alten Urkunden genannt, wollten und mußten *ganz billige* Holzpreise haben; daher mußten sie bei wachsender Holznach-

[1]) Litteratur zu Teil I: 1. Akten des Hzgl. S.-Meiningischen Ministeriums, Abt. des Innern. 2. Akten des Hzgl. S.-Meiningischen Ministeriums, Abt. der Finanzen. 3. Akten des Hzgl. Koburgischen Haus- und Staatsarchivs. 4. „Lauscha und seine Industrie." Aufsatz von Ernst Tiedt im „Sprechsaal" 1897. 5. Lauschaer Festschrift von 1897. 6. Freysoldt: Die Wald-, Forst-, Jagd- und Weidwerksordnung des Herzogs Friedrich Wilhelm v. Koburg-Altenburg vom Jahre 1653 und die Glasmacher von Lauscha. Hildburghausen 1897. Weitere Quellen sind im Texte angegeben.

frage froh sein, wenn der Waldherr ihnen weitab einen wilden Forst bezeichnete, in dem sie unbehindert roden durften.

So entstanden die Glashütten in den waldreichen Thälern des Isergebirges, heute der Sitz der berühmten Glasindustrie des Gablonzer Bezirkes in Nordost-Böhmen, so im Fichtelgebirge, so auch in den engen Thaleinschnitten oben im Thüringer Wald, dem dichtbewaldeten Lauschagrund und den benachbarten Thälern des Meininger Oberlandes, wo heute die bedeutende Glasindustrie ihren Sitz hat, welche wir im folgenden näher betrachten wollen.

Die Lauschaer Glasindustrie kann sich nicht rühmen, die älteste im Thüringer Walde zu sein. Der Gründung der Lauschaer Hütte i. J. 1597 ging diejenige der Fehrenbacher (1563) und der Zillbacher Hütte (1461) voraus. Neuerdings ist sogar aus einem alten Dokument ermittelt worden, daß bereits im 14. Jahrhundert in Suhl Glashütten existiert haben.[1]) Zudem hat man in der Nähe von Lauscha noch

---

[1]) Herr Prof. Koch in Meiningen hat jüngst die Existenz dieser ältesten in Thüringen geschichtlich nachweisbaren Glashütten aus dem von ihm verwalteten Henneberger Archiv konstatiert und hatte die Liebenswürdigkeit, mir hierüber sowie über die vorher nicht bekannte Langenbacher Hütte bei Schleusingen die entsprechenden Mitteilungen zu machen, die ich hier kurz wiedergebe, zumal sie für die Gründungsgeschichte von Lauscha nicht ohne Bedeutung erscheinen:

1. In dem Lehenbuch Sectio III A. 81 Nr. 1 (aus der zweiten Hälfte des 14. Jahrhunderts) heißt es bei Suhl: „Es geben die Glasehütten: . . .“ Es ist dort, eine Aufstellung von Abgabepflichtigen gemacht, jedoch nicht mit angeführt, was die Hütten zu entrichten hatten.

2. Betr. der Zillbacher Hütte ist die Urkunde (Sectio III A. 11 Nr. 12) abgedruckt bei C. Bayer: Zillbach (Wien 1878) S. 95, 98, 99.

3. Am 3. April 1534 wird eine „Glashütte im Querbach ab Schleusingen“ dem Dr. med. Heinr. Eberbach in Erfurt wegen einer Schuld von 150 Gulden verpfändet. (Sectio III A. 11 Nr. 12.)

4. Vor dem Henneberger Konsistorium wurde 1565 u. 1566 über ein Eheversprechen verhandelt, das ein Glasergeselle aus der Hütte „zur Grutt“ bei Ebnath (in der nördl. Oberpfalz) von der Margareta Greinerin erlangt hatte. Diese war die Tochter des Hüttenmeisters Jakob Greiner in der „Grutt“, jedoch von Kindheit an bei ihrer Großmutter, „gewesener Hüttenmeisterin in dem Langenbach.“ (Sectio IV C. 1 Nr. 4). Daß diese „Hütte in dem Langenbach“ nur eine Glashütte gewesen sein kann, entnimmt Prof. Koch einer Beschreibung der hennebergischen Waldungen aus d. J. 1587, in der für das betr. Revier vom „Glaßhütterfeldt“ die Rede ist, und es ferner gelegentlich heißt: „Den Langenbach hinauf biß ahn die Glaßhutten“ und: „Der Langenbach fangt sich ahn zwischen der Schonauer undt Steinbacher Gemein, und zeugt zwischen denselben Gemeinen hinein, biß uf die Glaßhutten.“

Sehr interessant ist, daß der Schwiegersohn der „gewesenen Hüttenmeisterin in dem Langenbache“ Greiner hieß, wie der eine der späteren Gründer der Lauschaer Hütte. Augenscheinlich hat jener in der Langenbacher Hütte früher gearbeitet und dort seine Frau kennen gelernt. Der Mitgründer der Lauschaer Hütte,

Überreste ganz alter Glashütten entdeckt, so auf der Wiefelsburg bei Steinach und unterhalb Judenbach, deren Gründung man den Wenden im 11. und 12. Jahrhundert zuschreiben will. In der Schalkauer Gegend haben im 16. Jahrhundert eine ganze Anzahl Glashütten bestanden, wie denn ein Dokument aus dem Jahre 1557 die Regelung der Holzabgabe aus dem Schalkauer Forste an die Hütten enthält.[1])

Im Gegensatz zu diesen letztgenannten Betriebsstätten sind wir über die Gründung der Lauschaer Glashütte genauestens orientiert durch eine vom 10. Januar 1597 datierte Urkunde des zu Koburg residierenden Herzogs Johann Casimir († 1633), der den beiden Glasmeistern Hans Greiner aus Schwaben und Christoph Müller aus Böhmen ein umfangreiches Privileg zum Betriebe einer Glashütte „uff unserm eigenthumb, in der Lauschaw genandt, am Schmiedebach", erteilt.[2])

Diese beiden Gründer der Lauschaer Glasindustrie *sollen* wegen ihres protestantischen Glaubens aus der Heimat vertrieben worden sein, so daß Greiner zunächst nach Böhmen ging und dann mit Müller nach Thüringen kam. Demgegenüber weist Pfarrer Erk in Lauscha darauf hin, daß Greiners Heimat bereits seit 1540 reformiert gewesen, und Greiner und Müller als „Wiedertäufer vertrieben worden seien, deren Sekte unter dem Hüttenmeister Blasius Greiner von Walkersbach dort viele Anhänger gewonnen hätte. Scharen von Wiedertäufern seien in der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts von Württemberg nach Böhmen und Mähren gezogen, mit ihnen wohl auch Greiner, der sogen. „Schwabenhans". Gegen diese Erksche Ansicht führt Herr Oberförster Freysoldt in Steinach bei Lauscha, der durch verwandte Studien namentlich in archivalischem Materiale über die ältere Geschichte Lauschas besonders orientiert ist, in einem Schreiben an mich folgendes aus:

„Meine Ansicht geht dahin, daß der Glaube wohl nicht der Grund war, daß Müller und Greiner Böhmen verließen, sondern vielmehr der in jenen Gegenden eintretende Holzmangel (Vgl. Mitteilungen des Altertumsvereins zu Plauen V. 12. Jahrschrift 1895/1896) sie veranlaßte,

Hans Greiner, war demnach nicht der erste „Glaser" seines Namens in Thüringen. Dieser Umstand sowie weiter unten Entwickeltes lassen Bedenken aufsteigen der bisherigen Überlieferung gegenüber, daß Hans Greiner, „seines Glaubens halber aus seiner schwäbischen Heimat vertrieben", nach Thüringen gekommen sei. Sollte nicht vielleicht den „Greinern", einer Glasbläserfamilie, der *Holzreichtum* des Thüringerwaldes als der Kardinalpunkt für einen Glashüttenbetrieb verlockend bekannt gewesen sein?

[1]) Kob. Haus- und Staatsarchiv F. VI 6a 1a Nr. 27.

[2]) Von der Urkunde befindet sich das Original und eine Kopie bei den Akten des Hzgl. Ministeriums, Abt. des Innern, in Meiningen, ein weiteres Exemplar im Besitze der Firma Elias Greiner Vetters Sohn, Lauscha, abgedruckt in der Lauschaer Jubiläumsfestschrift v. 1897.

auf dem Rennsteige westwärts zu wandern, um dunklen Urwald aufzusuchen und endlich am Lauschenberg zu finden." — „Wäre der „Schwabenhans", wie Greiner im Großneundorfer Kirchenbuch immer genannt wird, ein Wiedertäufer gewesen, so hätte der Pfarrer von dort sicherlich eine Bemerkung nicht unterdrückt."

Namentlich das Letzgesagte erscheint sehr zutreffend bei den mannigfachen Bemerkungen, welche das Großneundorfer Tauf- und Sterberegister über die verschiedensten Personen enthält, welche sich an Wichtigkeit mit dem dortwärts allbekannten „Schwabenhans" sicher nicht messen konnten. Man wird sich der Freysoldtschen Ansicht umsomehr zuneigen, wenn man im folgenden beobachtet, wie sich die Holzfrage bis Mitte des 19. Jahrhunderts fortwährend als erste Existenzbedingung, wie ein roter Faden durch die Geschichte der Glashüttenbetriebe zieht.

Greiner und Müller waren schon 2 Jahre vor Erteilung des obigen Privilegs, im Jahre 1595, auf den Thüringer Wald gekommen und hatten sich etwas oberhalb von Lauscha, auf damals Gräflich Pappenheimschen Grunde, niedergelassen, dort, wo später die Glashütte Henriettenthal erstand, etwa am Platze der jetzigen Kühnertschen Hütte. Streit mit dem Grafen führte dann 1597 infolge des günstigen Koburger Privilegs zur Übersiedelung der beiden Glasmeister nach „der Lauschaw".

Die Produkte der Lauschaer Hütte waren einesteils Trinkgläser, die von vorzüglicher Qualität gewesen sein sollen und sogar den feinen englischen Kryſtallgläsern der damaligen Zeit an die Seite gestellt wurden. Besonders wurden auch die sogen. „Fadengläser" oder „Fädenkelche" fabriziert, d. h. solche Gläser, deren Fuß nach venetianischer Art mit eingeschmolzenen Fäden verziert war. Ein weiterer Hauptartikel waren Medizingläser, und endlich Butzenscheiben, sogen. „Ochsenaugen", die kleinen runden geblasenen Fensterscheiben, die damals sozusagen an keinem Hause fehlen durften. Als Materialen wurden Sand von Steinheid und gebrannter Tuffstein von Weißenbrunn bei Schalkau verwendet; die Pottasche bereitete man selbst.

Die Fabrikation gedieh von Anfang an wohl und hob sich stetig; der Absatz stieg so, daß im Jahre 1607 die beiden ältesten Söhne Müllers bereits eine zweite Hütte errichteten, zu Schmalenbuche, auf Schwarzburgischem Gebiete. Diese Hütte wurde später durch eine Windhose zerstört. Bei immer wachsendem Absatze wird die Schmalenbuchener Hütte 1618 bedeutend erweitert, und bereits 1627 die dritte Hütte, in Piesau, gegründet.

Zu den obigen Fabrikaten kamen als ziemlich bedeutender Artikel die sogen. „Laborantengläser" hinzu, Gläser und Fläschchen für die

Verfertiger von Wunder- und Heilelixieren, Balsamen 2c., die vom Thüringer Wald aus weit in das Reich und ins Ausland hausieren gingen.

Über die Absatzverhältnisse und überhaupt die ältere Geschichte der Lauschaer Glasindustrie sind leider die wahrscheinlich wichtigsten Nachrichten im Jahre 1804 in Steinheid mit dem dortigen Pfarrarchiv durch Brand verloren gegangen. Lauscha pfarrte nämlich bis 1841 nach Steinheid. Immerhin läßt sich einiges aus anderen Dokumenten entnehmen.

Bereits 2 Jahrzehnte nach Gründung der Lauschaer Hütte beginnt der 30jährige Krieg mit seinen Verheerungen, und es war nur zu erklärlich, daß er die junge Industrie, wie so viele ältere und größere, auf Jahrzehnte lahmlegen, oder ihr gar den Todesstoß versetzen würde. Da aber ward der Glashütte ihre versteckte, den Verkehrsstraßen verborgene Lage ein unschätzbarer Vorzug. Wohl zogen die Kriegsscharen ganz in der Nähe plündernd über den Thüringer Wald; 1635 wird Steinheid zerstört, kaum 10 Kilometer westlich von Lauscha; 1640 zieht die ganze kaiserliche Armee auf dem Marsche von Saalfeld nach Eisfeld über den Rennsteig, Lauscha in einem Abstand von nur 5 Kilometern passierend. Aber die wilden Waldthäler luden kein Fähnlein zu einem Abstecher ein, und man beeilte sich, aus dem unwirtlichen Waldrevier hinaus in Gegenden zu gelangen, wo der Krieg selbst wieder seine Nahrung holen konnte.

Wie der Wald so den Schild gegen Verwüstung und Plünderung für die Glashütte bildete, so war er auch, obgleich an und für sich gewiß keine Transporterleichterung, in jenen Kriegszeiten für den Warenabsatz eher förderlich als hindernd, indem er die notwendige Tarnkappe für die ausgehenden Glasladungen bildete. Es gab von Anfang an in Lauscha „Reffträger" und Schubkärrner, welche die Ware im Hausierhandel weithin vertrieben. War der Krieg im Norden, so tauchten sie am Südabhang mit ihren Trachten und Kärrchen auf und gingen nach Franken; zog sich der Krieg dorthin, so wandten sie sich nordwärts aus dem Walde nach Sachsen und Thüringen. Ein solcher „Glasträger in der Glashütte", Hans Büttner, wird z. B. 1634 im Taufregister von Großneundorf (in der Nähe von Lauscha) erwähnt. Mit der Zeit konzentrierte sich das Gewerbe des „Glasführens" auf die benachbarten Fuhrmannsdörfer Lichtenhain, Buchbach, Gerbersdorf, Lippelsdorf, und nach den Großneundorfer Kirchenbüchern standen die dortigen Glasführerfamilien in regem Verkehre mit den Lauschaer Glasmeisterfamilien. Über ein Jahrhundert also bis gegen Mitte des 18. Jahrhunderts, scheint dieser Vertrieb der Glaswaren fortbestanden zu haben, denn noch 1722 stirbt zu Lippelsdorf Peter Leuthäuser, ein solcher Glasführer, und der Pfarrer be-

merkt dazu im Sterberegister: „welcher plötzlich, als er mit einem Schubkarren mit Glaß wegfahren wollte, auf dem Wege nach Schmiedefeld gestorben".

Um diese Zeit, im Jahre 1721, entstand in Lauscha selbst neben der alten „Dorfhütte" eine zweite Glashütte, an der Stelle der allererſten Glashütte, auf dem damaligen Pappenheimschen, nunmehr Saalfelder Gebiete. Sie wurde gegründet von Johann Stephan Greiner und dessen Vetter Georg Böhm, letzterer von Ernstthal, und erhielt den Namen Henriettenthal. Gewöhnlich ist sie angeführt als die „Stuhlglashütte", da sie zuerst die englische „Stuhlarbeit" für feineres Trinkglas einführte. Die Hütte stellte hervorragend feine Krystallgläser her, und der Nachfolger der beiden Gründer, der Sohn Greiners, wurde als bedeutender Industrieller zum Herzogl. Sachsen-Weimarischen Kommerzienrat ernannt.

Erst fünfzehn Jahre war die neue Hütte im Betriebe, als bereits wiederum zwei Greiner aus Lauscha (vielleicht einer davon der Mitbesitzer von Henriettenthal) um Genehmigung einer weiteren Hütte einkamen. Aber der Lauschaer Waldbestand darf bereits nicht noch mehr in Anspruch genommen werden, die neue Hütte muß weiter hinaus in das noch ungenutzte wilde Revier des Steinheider Forstes.

Durch Urkunde vom 23. Nov. 1736 wird den beiden Glasmeistern Stephan und Johann Greiner aus der Lauscha auf ihr Ansuchen von Herzog Friedrich Wilhelm von Sachsen, Jülich, Cleve u. Berg ꝛc. die Konzession zum Bau einer „Glashütte auf Tafel- und Weinglas in der sogenannten Weiten Kehr, zwischen der Brücke und Mittelberg, Steinheyder Forsts" gewährt, „und dazu nach und nach erforderlicher fünf Wohnhäußer, ingleichen Erblicher Überlaßung und Einräumung Sechzig Acker Landes zu mit der Zeit an zu legenden Feld Bau und Wiese, auch benöthigter Vieh Huth". Die neue Hütte soll Glücksthal genannt werden.

Der Holzreichtum des Steinheider Forstes ist damals noch so wenig zu verwerten, daß, wie der Herzog in der Urkunde mitteilt, „das daselbst befindliche Viele Windbruchige und dürre Holtz dadurch am ersten zu nutzen sey, welches außerdem wegen dessen Entlegenheit von niemand Verlanget werde, sondern mehrentheils zu unserem größesten Schaden Verfaulen müßte". Dieser Umstand ist hauptsächlich maßgebend für das günstige Privileg, in dem die Lieferung des Bauholzes für die 5 Wohnhäuser, Viehut für 30 Stück Vieh, Fischgerechtigkeit, Braugerechtsame, für bestimmtes Quantum u. a. gegen entsprechendes Entgelt vorgesehen ist. Ähnliches wird über den Steinheider Forst mitgeteilt anläßlich einer Koburgischen Konzession, die dem Glasmeister Joh. Mich. Gundelach, sowie Joh. Martin, Joh. Gottlieb u. Joh. Gott-

fried Greiner aus Sigmundsburg und Ober-Ahlsbach, zur Erbauung einer Glashütte „in der sogenannten Limpach, Steinheyder Forsts", im Jahre 1731 erteilt wird. Es heißt dort, daß „die herrschaftliche Waldung dortiger Gegend meistens dürr und abständig, auch in mehr als 100000 Klafter bestehend, demnach weder zu Flöß noch Glashütten in der Lausche, oder auf andere Art im wenigsten zu gebrauchen sei".

Aber die Erlangung der Neugründungskonzessionen wird immer schwieriger, da der Holzvorrat der Forste mehr und mehr anderweitig, zu besserem Preise, zu verwerten ist. Vollends wenn der Landesfürst geneigt scheint, seine Zustimmung zu geben zu einem Holzprivileg für eine neue Hütte, so bietet die Forstverwaltung alles auf, um dies zu hindern; teilweise wohl auch nicht mit Unrecht. Die „Gläser" haben sich von jeher nicht gerade allzu genau an ihre Instruktionen gehalten, namentlich neben dem dürren Holze und den Windbrüchen über ihre Befugnis hinaus grünes Holz geschlagen. Anfangs hat man ihnen das nachgesehen, aber mit der Zeit schwindet das Entgegenkommen mehr und mehr.

Am 26. Februar 1797 bittet der „Hofagent" Johann Friedr. Greiner aus Lausch a, der erwähnte spätere Weimarische Kommerzienrat, genannt der „Herzog in der Lausche" († 20. Mai 1820), die herzogl. Hildburghäußer Kammer um Vermittelung der Konzession zur Errichtung einer „Glasfabrique" im dortigen Revier, „da er nicht mehr im Stande sei, mit seinem Lauschaer Glasgewerke alle auswärtigen Bestellungen zu befördern". Den Hauptpunkt des Gesuches bildet die Bitte um jährl. Abgabe von 500 Klafter Brennholz und 100 Klafter Stöcke aus den herrschaftlichen Waldungen. In einem Schreiben vom 25. Februar 1797 wendet sich Greiner auch mit seinen Anliegen direkt an Herzog Friedrich v. Sachsen, Jülich, Cleve u. Berg ꝛc., in dem er ebenfalls betont, daß ihm „die Kräfte fehlen, mittels dieses einzigen (Lauschaer) Werkes die immer sich mehrenden auswärtigen unmittelbaren und Kommissionsbestellungen nur zur Hälfte zu befördern". Trotz seiner jedenfalls besonders angesehenen und einflußreichen Stellung hatte Joh. Friedr. Greiner damals schon einen recht harten Kampf um Erhöhung seines Holzquantums.

Bereits 6 Jahre vorher, den 20. Juni 1791, hatte sich Greiner an den Herzog Friedrich gewandt mit einem Gesuch um Holzgewährung für seine Lauschaer Hütte (Henriettenthal), die zwar auf Saalfelder Grund an der Grenze lag, aber viele Unterthanen des Herzogs beschäftigte, die wie er schreibt, bei Einschränkung seines Betriebes den größten Teil des Jahres beschäftigungs- und brotlos sein würden.

Die Holznot dauert fort. Ein Bittschreiben Greiners v. 26. Okt. 1795 an den Herzog um weitere Mehrgewährung von Holz schlägt einen

geradezu dramatischen Ton an in der Schilderung des „beinahe unerträglichen Druckes der Zeiten". Es waren ihm 250 Klafter Holz von S.-Koburg entzogen worden, und „somit äußerster Mangel und nagender Hunger von 40 brotlosen Familien entschiedenes Loos".

Von besonderem Interesse ist in dem erstangeführten Schreiben Greiners die Bemerkung von den „immer sich mehrenden „auswärtigen unmittelbaren und Kommissionsbestellungen." Hier bietet sich plötzlich ein anderes Bild von der Absatzgestaltung für die Lauschaer Erzeugnisse, als es aus den älteren Notizen hervorgeht. Der Produzent übergibt seine Ware nicht mehr dem Reffträger und Schubkärrner zum Vertrieb im Hausieren, sondern er arbeitet teils auf direkte auswärtige Bestellungen, teils auf solche von Kommissionshäusern. Unter letzteren ist aber nichts anderes zu verstehen, als die Exportfirmen von Nürnberg und hauptsächlich Sonneberg, die inzwischen, wie aus einem weiter unten angeführten Dokument ganz klar herborgeht, den Vertrieb von Lauschaer, Igelshieber, Ernstthaler ꝛc. Glaswaren zum großen Teile an sich gezogen hatten. Für die direkten Bestellungen wird zweifellos die Leipziger Messe eine große Rolle gespielt haben. Sie konnte von unternehmenderen Glasmeistern leicht bezogen werden, denn die Straße von Nürnberg nach Leipzig, auf welcher der ganze Meßverkehr von Nürnberg und Sonneberg sich fortbewegte, führte zwischen Sonneberg, und Lauscha, mühelos erreichbar, über den Judenbacher Paß.

Wir stehen also hier vor derselben Erscheinung, die sich in der böhmischen Glasindustrie so klar verfolgen läßt, und die im einleitenden Teile kurz berührt worden ist: Es tritt auch in der Lauschaer Industrie zuerst zum kleinen Teile, dann mehr und mehr, eine Arbeitsteilung ein, eine Spaltung zwischen Produktion und Handel, das Auftreten eines selbständigen Kaufmannsstandes. Zuerst hat der Glasmacher noch fast ausschließlich direkt mit der Kundschaft gearbeitet, aber immer weiter ist das Absatzgebiet geworden, immer komplizierter der Verkehr mit der nach Geschmack, Kaufkraft, Zahlungsweise so verschiedenen Kundschaft. Dieses förmliche „Studium" kann der kleinere Produzent neben seiner Fabrikationsarbeit auf die Dauer nicht mehr bewältigen; er leidet hier oder dort Schaden. Ein hübsches Streiflicht auf diese Lage wirft ein Aktenstück aus dem Jahr 1813, welches mitteilt, daß die Lauschaer Glasmeister ihre schuldigen Holzgelder zum Teile nicht bezahlen konnten, wegen hoher Außenstände bei ihrer Kundschaft, weshalb ihnen vorläufig nur ihre Holzportion halb zugeteilt wird, und der Rest erst, nachdem die Hütte ausgelöscht werden mußte wegen Holzmangels. Der Oberforstmeister v. Mansbach in Sonneberg befürwortet die Restlieferung, mit dem Bemerken, „daß unter denen, welche noch Holzgeld restieren, wohl insolvente Leute seyn können, daß es aber auch nicht zu verkennen

ist, daß diese Glasmeisterschaft im ganzen verhältnißmäßig weniger als andere dergleichen Fabriken — deren Besitzer vermögender sind — schuldet, und bis jetzt jährlich ihre Arbeit fortsetzte."

Man sieht also, daß selbst die Glasmeister in Lauscha, die Eigentümer der alten Dorfhütte, mit ihren direkten Geschäften üble Erfahrungen gemacht haben, und doch repräsentieren sie die kleine Anzahl der wirtschaftlich besonders günstig situierten Elemente in der Lauschaer Bevölkerung. Denn natürlich konnte nicht der ganze Zuwachs der Bevölkerung in Lauscha und den kleinen Ortschaften, die sich in der Nähe gebildet hatten, wie Igelshieb, Ernstthal, Piesau u. a., in die Glasmeisterschaft aufgenommen werden. Zählte doch allein Lauscha im Jahre 1781 490 Seelen und 64 Häuser, 1825 sogar 887 Seelen und 119 Häuser. Das Gros der Einwohner mußte vielmehr eine andere Thätigkeit ergreifen, mußte sich daheim eine Arbeitsstätte einrichten, um durch weitere Verarbeitung der Hüttenprodukte einen Verdienst zu finden. Diesem Bedürfnisse entsprach die Perlenbläserei, die, wie berichtet wird, von Habakuk Greiner Sixer in Lauscha eingeführt wurde, der sie um 1730, nach anderen Nachrichten um 1770, am Rhein kennen gelernt habe. Sein Sohn, mit dem Beinamen Tamerlan, hat dann die ersten geblasenen Perlen verfertigt. Er bediente sich dabei des sogen. Stiefelrohres, eines gewundenen Rohres, durch welches ein Luftstrom aus dem Munde durch eine Rüböl-, später Paraffinflamme geführt wurde, so daß auf diese Weise eine primitive Stichflamme entstand, in welcher die Glasröhren aus der Hütte an einer Stelle erhitzt wurden. War das Glas an der Stelle zum Glühen gebracht, so mußte der Bläser schnell anstatt des Stiefelrohres das Glasrohr zum Munde führen und die erhitzte Stelle zur runden Perle aufblasen. Dieser mühsame Prozeß wurde erheblich vereinfacht, als um 1820 Joh. Georg Greiner den Blasbalg erfand, der nunmehr die Luft für die Flamme erzeugte, so daß der Bläser mit dem Munde nur das Aufblasen zu besorgen hatte; also namentlich eine bedeutende Kraftersparnis, ein gesundheitlich wesentlicher Fortschritt. Statt mit Rüböl speiste man die Flamme später, bis Mitte der fünfziger Jahre, mit ausgeschmolzenem Rindstalg, dann kam das Paraffin auf. Einer der ältesten Glasbläser in Lauscha, Herr Reinhold Müller sen., teilte mir den folgenden originellen Ursprung der Paraffinbläserei mit: Der Kommis Eckert der Firma Ens & Greiner in Lauscha fühlte sich in der Stimmung eines „blauen Montags" veranlaßt, von einem auswärtigen Reisenden 2 Zentner Paraffinkerzen zu bestellen. Er war gezwungen, die Ware später abzunehmen, und nötigte, um sie loszuwerden, den Arbeitern am Lohntage kleine Quanten auf. Einer derselben fand heraus, daß das

Paraffin eine bessere Bläserflamme erzeugte als das Rüböl, und so wurde nicht nur Eckert seine Kerzen sehr schnell los, sondern es gingen bald große Mengen Paraffin, in Tafelform zum Einlegen in die Lampenbehälter, nach Lauscha hinauf. Im Jahre 1867 wurde dann das Paraffin durch das heute allgemein gebrauchte Leuchtgas ersetzt durch Errichtung einer Gasanstalt in Lauscha. Die Glasbläserei hat diese segensreiche Vervollkommnung einerseits den mehrjährigen Bemühungen des damaligen Oberamtmanns von Sonneberg zu danken, einem für Förderung der Industrie immer interessierten und thätigen Manne, dem heutigen Geheimen Staatsrate Exz. Ziller in Meiningen, der es sich nicht verdrießen ließ, jahrelang nach manchem vergeblichen Anpochen immer wieder nach einem Unternehmer zu suchen, bis er endlich eine Firma bereit fand. Anderseits wurde Ziller wesentlich unterstützt durch den genannten Reinhold Müller sen., welcher die Bläserei mit Leuchtgas früher in Hamburg kennen gelernt hatte und nun seine der Neuerung sehr abgeneigt gegenüberstehenden Landsleute von den Vorzügen des neuen Gebläses bei einer Probe in der Sonneberger Gasanstalt mit einem selbst aus Glas konstruierten provisorischen Apparate überzeugte.

Kehren wir nun zu den Anfängen der Hausarbeit in der Lauschaer Glasindustrie zurück. Es begann diese Produktionsweise, wie erwähnt, im 18. Jahrhundert, und zwar etwa zu Anfang der zweiten Hälfte desselben, mit der Perlenbläserei. Stellen wir daneben die oben erwähnte Thatsache, daß gerade auch in jener Zeit die alte handwerksmäßige oder durch Hausieren vollzogene Absatzart zuerst zum Teil einer neuen, der Lieferung an ausschließlich Handel treibende Firmen in der Nachbarschaft, an Kaufleute im engeren Sinne des Wortes, Platz machte, so ist neben diesem temporalen ein kausaler Zusammenhang wohl nicht zu verkennen. Gerade diese Perlenmacher haben dem letztgenannten Absatzmodus zweifellos den Weg gebahnt. Ursprünglich von Glashüttenarbeitern in der beschäftigungslosen Zeit zwischen den einzelnen „Hitzen“ der Hütte betrieben, beschäftigte die Perlenmacherei von vornherein die ökonomisch schwachen und schwächsten Elemente der Bevölkerung. Sie waren am wenigsten befähigt, neben ihrer Arbeit die zunehmend sich schwieriger gestaltenden Marktverhältnisse im Auge zu behalten, und selbst wenn sie es gekonnt hätten, so hätten ihnen doch die Mittel zum eigenen Vertrieb ihrer Ware gefehlt. Wenn die immerhin wohlhabenden Glasmeister, die Hütteninhaber, wegen großer Außenstände in Bedrängnis gerieten, wie oben erwähnt, bei den Perlenmachern konnte es gar nicht dahin kommen; der Begriff „Außenstände“ konnte bei ihnen keine praktische Bedeutung erlangen, sie hatten nichts zu kreditieren!

Umso freudiger werden sie es begrüßt haben, wenn sie ihre Produkte, ohne sich um den weiteren Verbleib derselben kümmern zu müssen, an kapitalkräftige „Kaufleute" absetzen konnten, von denen sie sofort das bare Geld dafür erhielten. Hierdurch wurde es jedem Beschäftigungslosen, jedem erwachsenen Mitglied der Bevölkerung, möglich, aus der Perlenbläserei daheim seinen Verdienst zu suchen, und je mehr die Perlenmacher jährlich wurden, desto mehr und eifriger trachtete jeder bei diesen Firmen seine Ware unterzubringen, desto geringer wurde die Fähigkeit des Durchschnitts, nach der alten Manier der Glasmeister die Ware auf eigene Faust in die Welt hinauszubringen. Das Angebot wächst außerordentlich. Jede Firma, die über Kapital verfügt, kann dasselbe leicht und mit einem Vorteil, welcher der wachsenden Konkurrenz proportional steigt, anlegen und lohnenden Verdienst aus dem Handel ziehen. Das Geschäft konzentriert sich fast ausschließlich in den Händen dieser kapitalkräftigen wenigen Handelshäuser, welche den Markt sowohl nach der Seite der Produzenten als der Konsumenten beherschen. Die Entwicklung zur hausindustriellen Betriebsform ist vollzogen.

Beim Herzogl. Staatsministerium Abt. des Inneren in Meiningen befinden sich folgende interessante Dokumente, die einen hübschen Einblick in die oben geschilderte Situation zu Ende des 18. und Anfang des 19. Jahrhunderts gewähren.

Ein Aktenstück existiert von Igelshieb, datiert v. 2. Oktober 1817. Es ist ein Gesuch der Perlenmacher Georg Geißler, Nikol. Greiner und Jakob Röhr aus Igelshieb bei Lauscha an die Herzogin und Landesregentin Louise Eleonore von S.-Meiningen um Erteilung eines Produktionsprivilegs für sogen. „französische Perlen". Die Bittsteller stützen ihr Gesuch darauf, daß „vor der Hand die Verfertigung dieser Perlen noch eine Kunst und Geheimnis ist, aber dazu mehrere ‚Personen' erforderlich sind, und die dazu benötigten Ingredienzien aus Apotheken und Materialhandlungen herbeigeschafft werden müssen, und wir befürchten, daß diesem Erwerbszweig von anderen nachgespürt, und uns mit der Zeit in unserer Nahrung Nachteil zugefügt werden könnte".

Die Herzogin überwies das Gesuch der Sonneberger Handlungskommission zur Begutachtung; diese berichtet darüber unter dem 15. Nov. 1817 abratend wie folgt, wobei vorausgeschickt werden muß, daß die Sonneberger Kaufmannschaft seit 1789 durch Privileg den Alleinhandel für eine große Reihe Artikel, meist Spielwaren, inne hatte, worunter indes auch die Glasperlen von Igelshieb und Lauscha ꝛc. gehörten:

„Bekanntlich ist das der hiesigen Kaufmannschaft erteilte gnädigste Privilegium vom 24. Februar 1789, allein unmittelbar hierauf gab selbige zu erkennen, daß es ihr unmöglich sey, alle die Glasperlen,

welche im Lande verfertigt würden, von den Arbeitern anzunehmen, da die 21 Subjekte, welche damals diesen Warenartikel verfertigten, vom Monat März des Jahres 1789 bis Ende des Monats Juni d. a.

„15013 Maschen Glasperlen"

an sie abgeliefert hatten, die sie nicht absetzen könnten, sondern noch auf dem Lager liegen hätten. Es wurden zwar von der damals niedergesetzten Kommission verschiedene Versuche gemacht, mehrere Perlenmacher dahin zu vermögen, dieses Erwerbsmittel aufzugeben und ein anderes zu ergreifen, allein da selbige weiter nichts gelernt hatten als das Perlenmachen, so mißglückten diese Versuche, und um dieser Klasse von Arbeitern durch die der Handlung gegebene Konstitution ihren Unterhalt nicht zu entziehen, ließ man den Perlenmachern die Freyheit, ihr Product, entweder an die hiesige Kaufmannschaft zu liefern, oder, wenn diese selbiges nicht absetzen könnte, es anderwärts zu versenden. In dieser Lage befindet sich das Perlenmachen noch bis auf den heutigen Tag, und es hat selbige nicht nur dazu beigetragen, daß sich die Anzahl der Perlenmacher gegen jene Zeit sehr vermehret, sondern die Waare selbsten, in Folge des eingeschränkten Verkehres, auf einen hohen Grad von Vollkommenheit gebracht worden ist."

„Es werden indessen die Sorten von Glasperlen, die Ew. Herzogl. Durchlaucht die Gnade gehabt haben uns mitzutheilen, nicht allein in Igelshieb, sondern auch in der Lauscha verfertiget, und zum Theil an hiesige abgeliefert. Jeder Zwang also, dem Höchstdieselben diesem Erwerbsmittel anlegen würden, würde den Perlenmachern zu Lauscha das entziehen, was selbige bishero ohne Einschränkung verfertiget haben, und selbige einigen Individuen in Igelshieb zuweisen" ꝛc.

Daraufhin wurden die drei Perlenmacher mit ihrem Gesuche abschlägig beschieden.

Dieser Bericht gibt eine so klare Skizze, daß man wohl nichts zur Erläuterung oder Ergänzung hinzuzufügen braucht. Die Menge der produzierten Ware war also so groß, daß sie die Sonneberger Firmen nicht zu bewältigen wußten. Daher der schlaue Ausweg: sie lassen sich kraft ihres Privilegs die Ware präsentieren und wählen aus, was sie gebrauchen können. Für das Übrige erhalten die Perlenmacher die gütige Erlaubnis, selbst zuzusehen, wie und wo sie Absatz finden.

Aber merkwürdig: trotz der Klagen über die Überschwemmung mit Perlen macht die Kaufmannschaft energisch Front gegen etwaige Erteilung eines Produktionsprivilegs an einzelne Perlenmacher. Ist es lediglich Erbarmen mit der Gesamtheit der armen Perlenmacher, der man keine Perlensorte zu gunsten einzelner entziehen will, während man doch einsah, daß es am besten wäre, einen großen Teil der Perlen-

bläser überhaupt anderen Erwerbsarten zuzuführen? Oder ist vielleicht der Kaufmannschaft, — wenigstens einem Teile derselben, — das Perlenüberangebot im innersten Herzen doch gar nicht so unangenehm gewesen? In der That, man acceptierte ja nur, was man wollte, während die Preisgestaltung trotzdem dem Überangebote entsprach. Der Kaufmann war dabei wohl zufrieden, und fühlte daher keine Neigung für Monopolisierungen in der Produktion.

Auch heute finden Konzentrationsideen in der hausindustriellen Produktion nicht die Sympathien der Unternehmerschaft. Erst zu den Errungenschaften der allerneuesten Zeit gehört es, daß wenigstens den erstklassigen unter jenen Firmen, so auch in Sonneberg und Gablonz — leider eine bescheidene Minderzahl — es zum Bewußtsein gelangt ist, daß nicht lediglich die zügellose Konkurrenz des Angebotes und die billigen Gestehungspreise den Händler glücklich machen, sondern daß auch die Qualität der Ware ins Gewicht fällt, und daher eine vernünftige Organisation in der Hausindustrie mit maßvoller Preishebung auch von ihrem Standpunkte aus nicht zu bekämpfen, sondern vielmehr zu fördern ist. Tragen doch nicht sie, die Händler, die Preisdifferenz, sondern die Konsumenten, und zwar mit Freuden, da sie nunmehr brauchbare Ware erhalten, nicht mehr den bekannten — der Ausdruck möge mir hier gestattet werden — „hausindustriellen Schund". Diese Stellungnahme der Konsumenten wird weiter unten (Teil III) an der letztjährigen Entwicklung der böhmischen Glasperlenindustrie mit Thatsachen bewiesen werden.

Die Folgen der Überproduktion an Glasperlen durch die Heimarbeiter und der wilden Konkurrenz unter den letzteren ließen nicht lange auf sich warten. Ein Niedergehen dieses Erwerbszweiges konnte umsoweniger ausbleiben, als der Artikel in hohem Grade der Mode unterworfen ist, und daher in Zeiten flauen Geschäftsganges der Absatz nicht einmal durch fortgesetztes Unterbieten zu erzielen ist, sondern das Geschäft einfach tot liegt, bis die Mode sich dem Artikel wieder zuwendet.

So geht aus allen Dokumenten, die ich aus jener Zeit, der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts, gefunden habe, ein einstimmiges Klagen von Produzenten wie kommunalen und staatlichen Behörden über das Darniederliegen des Perlengeschäftes in Lauscha und Umgebung hervor, und man bemüht sich auf verschiedene Weise, den Leuten etwas zu helfen.

So wird im März 1830 von Herzog Bernhard von S.-Meiningen genehmigt, daß einem befähigten Perlenbläser aus Lauscha oder Igelshieb, der sich nach Reuth in der Pfalz begeben will, um dort die Fabrikation der „Glaskorallen" zu erlernen und die übrigen Perlenmacher in deren Fertigung zu unterweisen, ein Reisevorschuß von 50—60 fl. geleistet wird.

Die Herzogl. Landesregierung schreibt zu dem diesbezügl. Gesuche an den Herzog u. a.: „Bei dem jetzt ganz darniederliegenden Glasperlenhandel muß es allerdings höchlichst erwünscht seyn, wenn der zahlreichen Klasse der Oberländer Perlenfabricanten ein für sie passender Nahrungszweig geschafft werden kann, und wir glauben daher, daß dieser Versuch auf öffentliche Kosten wohl gemacht werden dürfe. Die Fabrication dieser Glascorallen kann nicht schwer seyn, und sie werden dem Ansehen nach wohl auf dieselbe Weise gefertiget, wie die sogen. Strickperlen. Das Material besteht auch hier in nichts anderen als in starken Röhren eines leicht fließenden Glases, welche auf unseren Glashütten leicht gefertiget werden können."

Auch durch Unterbringung von Perlenbläsern als Hüttenarbeiter sucht man die Zahl der Beschäftigungslosen zu mindern.

1830 geht die Glashütte Henriettenthal, vormals im Besitze des Kommerzienrats Friedr. Greiner in Lauscha, zuletzt seiner Tochter Hofkammerrätin Künzel gehörig, indes als deren Eigentum bereits seit 15 Jahren außer Betrieb, durch Kauf an den Glasmeister Josef Kühnert aus Piesau über.

Der Ortsvorstand von Lauscha bat dringend um baldigste Wiederaufnahme des Betriebes der Hütte, indem er die zunehmende Arbeitslosigkeit und Verarmung in Lauscha darlegt. „Die Zahl der Arbeitslosen hat sich immer und immer gemehrt, so daß gegenwärtig allgemeine Not und Mangel eingetreten ist, und der Wunsch um Hilfe immer dringender und lauter wird." Man sieht den Grund zu dieser Notlage zum nicht unbedeutenden Teile in der Schließung des Betriebs von Henriettenthal, wo vorher „gegen zweihundert größtenteils hiesige und zu anderen Geschäften unfähige Einwohner Arbeit und Brot fanden".

Einen verzögernden Punkt bildete für den neuen Erwerber wieder die Holzbeschaffung; der Finanzsenat riet dem Herzog, kraft ihm zustehenden Rechtes in den Kühnertschen Kauf einzutreten und die Hütte alsdann kaltzulegen, nur um das Holzprivileg von Henriettenthal zu beseitigen.

Das Verwaltungsamt Sonneberg empfahl dagegen auch die Hütte im Interesse der Arbeiter baldigst wieder in Betrieb zu setzen. Es heißt in der Schrift u. a.: „Die Hütte verfertigte damals das beste grüne und weiche Hohlglas und verbreitete Nahrung und Wohlstand vorzüglich in Lauscha selbst. Davon erzählen noch heute In- und Ausländer." — — „Es ist nicht abzuleugnen, daß durch den eifrigen Betrieb dieser Glashütte vielfacher Verdienst für die Lauschaer Einwohner entstehen würde, deren Nahrung durch die für ihr Gewerbe so verhängnisvollen Zeiten dahin gesunken ist."

Auch die Landesregierung nahm in mehrfachen Schreiben sowie in

einem Berichte an den Herzog Stellung gegen das Projekt des Finanzsenates, indem sie ebenfalls auf die große Verarmung in Lauscha hinwies.

Hiergegen wandte sich der Finanzsenat in einem ausführlichen Schreiben, welches einerseits die geringe Bedeutung der bereits seit 15 Jahren kaltliegenden Hütte für Lauscha nachzuweisen sucht, anderseits betont, daß die Forste mit Holzabgaben mehr als reichlich belastet seien. Über das Endergebnis findet sich lediglich eine Notiz aus dem Jahre 1856, welcher zufolge die Gebrüder Kühnert im Jahre 1834 die Glashütte Henriettenthal laut Vertrag an den Domänenfiskus abtraten, worauf dieselbe dauernd außer Betrieb gesetzt wurde.

Während also zu Anfang des 19. Jahrhunderts das Perlengeschäft bereits arg darniederlag, griff um jene Zeit die Heimarbeit in Lauscha, die „Bläserei vor der Lampe", einen anderen Artikel auf, welcher der Bevölkerung mehr und mehr den schwindenden Erwerb wieder sicherte, nämlich die Verfertigung von Glasspielwaren, wie z. B. aus Glas frei geblasenen Tieren, besonders Hirschen und Hunden. Daneben wurden Gläser für Parfümerien in den verschiedensten Formen als Pistolen, Fische, Schlüssel, Kreuze, Degen ꝛc., hergestellt, ferner alle möglichen kleinen Glasgegenstände als Kinderspielzeug.

Ein Leineweber aus Igelshieb, oberhalb Lauscha, namens Geißler, dessen Geschäft nicht recht florierte, verlegte sich um jene Zeit auf den Handel mit Glasperlen und diesen Glasspielwaren. Auf einer seiner Touren wurde er in Göttingen darauf aufmerksam gemacht, daß Instrumente aus Glas damals fast ausschließlich von Paris zu beziehen waren. Geißler veranlaßte nach seiner Rückkehr nach Igelshieb zunächst sofort seinen Schwager, den Glasbläser Wilhelm Müller Hipper in Lauscha, sich den neuen Artikeln zu widmen, lernte dann selbst Glasblasen und verfertigte Glasinstrumente mit seinen Söhnen. Im Jahre 1840 wurde die Bonner Firma Dr. H. Geißlers Nachfolger von Joh. Heinr. Wilh. Geißler (geb. 26. Mai 1814 in Igelshieb) gegründet. Sein Name wurde weltbekannt durch seine „Geißlerschen Röhren", die er unter Leitung Plückers in Bonn herstellte. 1868 wurde Geißler Ehrendoktor der Universität Bonn. Die Herstellung von Glasinstrumenten zu physikalischen, medizinischen und pharmazeutischen Zwecken wird bis heute in Lauscha und den benachbarten Ortschaften betrieben, namentlich allerdings jetzt in den letzteren, wie Neuhaus am Rennsteig und Stützerbach.

Ebenfalls durch Anregung seitens einer Universität wurde eine andere kunstvolle Produktion in Lauscha ins Leben gerufen, die Herstellung der künstlichen Menschenaugen durch Ludwig Müller-Uri. Anfang der 30er Jahre erkundigte sich Prof. Dr. Adelmann in Würzburg

bei Sonneberger Firmen nach einem geeigneten Glaskünstler, und man nannte ihm Müller-Uri. Unter den Anweisungen des genannten Gelehrten brachte es Müller in seiner Kunst so weit, daß seine künstlichen Augen die berühmten Pariser Menschenaugen, bisher die einzigen in ihrer Art, übertrafen. Seit seinem Tode (1888) wird die kunstvolle Fabrikation von seinen beiden Söhnen in Lauscha und Koburg, sowie den Söhnen seines Neffen in Wiesbaden fortgesetzt.

Während in der alten Dorfglashütte die Fabrikation durch die Glasmeisterschaft immer noch in der Weise stattfand, daß jeder der Glasmeister dort seinen „Stand" hatte, und man nun seine Produkte bei gemeinsamer Holzfeuerung, teilweise mit gemeinsamen Produktionswerkzeugen resp. Einrichtungen, nebeneinander herstellte, macht sich um die Mitte des vorigen Jahrhunderts eine weitere Phase in der Entwicklung des Hüttenbetriebes geltend, welche für das Emporkommen von Lauscha bedeutungsvoll war.

Das Neue besteht vor allem darin, daß jetzt größere, mit Kapital versehene Firmen zur Errichtung eigener Glashütten schreiten: also größere kapitalistische Einzelbetriebe neben den alten genossenschaftlichen Hüttenbetrieben in Lauscha, Ernstthal, Piesau. Allerdings hatte in Lauscha bereits eine solche Privatglashütte existiert, Henriettenthal, die ehemalige Greinersche Hütte. Aber, wie wir gesehen haben, lag dieselbe bereits seit ca. 1815 kalt und wurde vom Fiskus mit Fleiß angekauft, um ein Wiederanblasen zu verhüten. Man *wollte* eben den Forsten rings um Lauscha kein weiteres Holz entziehen, und damit schwand vorläufig überhaupt die Aussicht auf weitere Glashütten in Lauscha und und Umgebung. Die Glücksthaler Hütte im Steinheider Forst war schon im 18. Jahrhundert, ebenfalls wegen andauernden Holzmangels, von immer abnehmender Bedeutung. Dies wird deutlich ausgesprochen in einem Schreiben der Enkel des Gründers, der Porzellanfabrikanten Gotthelf Greiner Söhne in Limbach (bei der Glücksthaler Hütte); sie sagen, daß die Schachtel- und Kastenmacher von Steinheid das beste Holz aus dem Forste nähmen. Ihr Großvater habe 1731 die Limbacher Glashütte gegründet, aber schon ihr Vater habe sich 1772 wegen Holzmangels der Porzellanfabrikation zugewandt.

Man wundert sich also, daß die Regierung in den 50er Jahren des vorigen Jahrhunderts plötzlich nicht weniger als drei neue Glashütten genehmigt, und zwar obendrein alle drei in Lauscha selbst. Dies war nur möglich dank einer zweiten Neuerung, der Einführung der *Kohlenfeuerung* anstatt der alten Holzfeuerung. Die letzte Konzession zur Holzfeuerung ist die von Herzog Bernhard dem Wilhelm Müller zu Friedrichsthal erteilte vom 15. November 1829, für die Hütte, die nach dem Namen der Herzogin „Marienthal" genannt wurde

und heute noch unter demselben Namen von der Familie Müller betrieben wird.

Die Errichtung der neuen Hütten mit Kohlenfeuerung ist für die Entwicklung von Lauscha sowohl als seiner Glasindustrie ohne Zweifel förderlich gewesen, schon deshalb, weil ein neues Leben, neue Artikel, neuer Geschmack in die Fabrikation kam, dann natürlich auch durch die damit verbundene Beschäftigung zahlreicher Familien.

Die erste der neuen Hütten war die der Firma Elias Greiner Vetters Sohn.

Dieses seit 1820 bestehende Haus, eigentlich Fabrik von Farben, erwarb 1848 ein Patent auf die Fabrikation von geschliffenen Glasmärbeln damals lautend auf: „künstliche Achat- und Edelsteinkugeln" mit der Konzession zur Erbauung einer entsprechenden Mühle und eines Glasofens.

In einem Briefe vom 13. März 1852 wendet sich Greiner nun an das Herzogl. Ministerium mit dem Ersuchen um Erlaubnis, auch andere Artikel, die in der Dorfhütte nicht hergestellt würden, besonders „böhmisches Glas, buntes Glas, Luxus- und Kunstartikel" herstellen zu dürfen. Er betont dabei, daß die Märbel trotz seines Patentes in der Dorfhütte ruhig fabriziert würden, er aber dagegen wegen der schlechten Zeiten, solange es nicht überhand nehme, keinen Einspruch erheben wolle.

Das Herzogl. Verwaltungsamt Sonneberg befürwortet Greiners Ansuchen. Greiner sei seither Teilhaber der Dorfhütte, wo er seine Märbel bis jetzt anfertige. „Die Fabricate der Lauschaer Glashütte stehen nicht sehr hoch, und es wäre zu wünschen, daß sie, zumal bei den jetzigen sehr gedrückten Preisen der ordinären Artikel, einen Aufschwung nähmen, was zu hoffen ist, wenn Greiner Konzession erhält, neben seinen Glasmärbeln auch andere feinere Glaswaare zu fertigen und zu schleifen. Zu desfallsigen Versuchen ist jedoch der dem p. Greiner zustehende einzige Hafen in der gemeinschaftlichen Lauschaer Hütte nicht wohl geeignet, und deshalb die Gewährung seines Gesuches um Ertheilung besondrer Concession zu wünschen."

Das Hauptbedenken der Regierung gegen die Konzession bildet wieder die Holzfrage. Als aber Greiner verspricht, seine neue Hütte ausschließlich mit Steinkohle heizen zu wollen, nimmt man keinen Anstand mehr, sein Gesuch zu genehmigen, gegen Entrichtung eines Konzessionsgeldes von 30 Gulden rheinisch.

Im Jahre 1854 sucht Greiner bereits um Erweiterung sein Konzession von 1852 nach; er will in dieselbe einbegriffen wissen: „Tafel-, Hohl- und Feinglas" überhaupt, besonders aber gewöhnliche Glasröhren und massive Glasstäbe.

Letztere beiden Produkte aber sind Hauptartikel der Dorfhütte, und

schlau sucht Greiner sein Begehren damit zu motivieren, daß die Dorfhütte jährlich große Betriebspausen habe, und er gerade dann diese Artikel arbeiten lassen wolle. So würden eine ganze Anzahl Hüttenarbeiter auch für diese Perioden Beschäftigung finden, und auch den Lampenarbeitern (also den Heimarbeitern) Vorteil erwachsen. „Während des Nichtbetriebs der bestehenden hiesigen Hütte sind nämlich die Lampenarbeiter genötigt, sich ihre Glasröhren in der Umgegend und oft auch „im Auslande" zu kaufen, wodurch ihnen erhebliche Zeitversäumnisse entstehen." — „In früheren Zeiten, wo der Handel an hiesigem Orte noch in der Wiege lag, bestanden hier schon 2 Glashütten (d. h. die Dorfhütte und Henriettenthal) und jetzt, wo erstere auf einer sehr hohen Stufe steht und ein bedeutender Absatz in fremde Weltteile statt hat, macht sich der Mangel einer zweiten Hütte, worin Erwähntes produziert werden darf, tief fühlbar."

Nunmehr aber erheben sich die Glasmeisterschaften von Ernstthal und Piesau gegen eine solche Konzessionserweiterung.

Die Ernstthäler klagen, daß namentlich in letzter Zeit die großen Bestellungen nach Holland ausgeblieben seien, da man dort selbst Glashütten angelegt habe. Sie könnten wegen Absatzmangel gerade nur in den Betriebspausen der Lauschaer und Piesauer Hütte arbeiten; „überhaupt aber werden wir schon jetzt oft von den dringendsten Nahrungssorgen niedergebeugt, und nur die allerstrengsten Einschränkungen setzen uns in stand, unsere sehr zahlreichen Familien mit unsern sehr geringen Verdiensten zu ernähren, und vor gänzlicher Nahrungslosigkeit zu schützen." — „Zu unserer Fabrik sind gegenwärtig 18 Besitzer; diese 18 Besitzer erstrecken sich in die Zahl von 135 Seelen, welche sich nur blos mit einer spärlichen Einrichtung von unserer Fabrick nothdürftig nähren müssen."

Diese Klagen helfen aber nichts; man will den Fortschritt in der Produktion nicht hemmen, und die in Aussicht stehende Kohlenfeuerung entscheidet die Sache zu Greiners gunsten. Fällt ja doch damit das alte Bedenken des Staates gegen Glashüttenerrichtungen fort, nämlich die vermehrten Anforderungen an den Holzbestand zu billigen Preisen.

Im Jahre 1856 werden dann die beiden weiteren Glashütten mit Steinkohlenfeuerung genehmigt; die eine für die Gebrüder Peter und Christoph Kühnert in der Ernstthaler Mühle, „auf dem Platze der vormaligen Hütte Henriettenthal". [1]) Die Kühnertsche Konzession lautet

[1]) Es ist in den Akten deutlich gesagt, daß die Kühnertsche Hütte den Platz des ehemaligen „Henriettenthal" einnimmt, nicht wie bis jetzt angenommen wurde, die Hütte von Elias Greiner Vetters Sohn. In diesem kleinen Punkte sind auch die trefflichen Artikel von Tiedt in der Lauschaer Festschrift v. 1897 und im „Sprechsaal" richtig zu stellen.

dahin, „daß außer Glasmärbeln, bunten und einfachen Glasröhren aller Farben, Glaskugeln, verspiegelten von allen Farben und jeder Größe, und Glasknöpfen, keine Glaswaaren, insonderheit keine ordinären Glaswaaren, wie Medizinglas 2c., gefertigt werden dürfen."

Aus den Akten ist von Interesse zu erfahren, daß „die Ernstthäler sich mit Perlenmachen beschäftigen, wenn die Hütte nicht im Betriebe ist".

Heute sind die geblasenen, innen versilberten und nachher teils in Farbe getauchten Glasperlen die Spezialität von Ernstthal; sie werden auf Schnüre gezogen und dienen zur bekannten Ausschmückung des Christbaumes.

Die zweite 1856 genehmigte Glashütte ist die des Julius Hoffmann in Eisfeld und des Louis Greiner Beck in Lausch a, unter Fa. Hoffman & Comp. Die Konzession wurde gegen 36 Gulden rheinisch mit der Bedingung ausschließlicher Kohlenfeuerung erteilt.

Wie die Fabrikate der Glashütten zunehmen, so erweiterte sich auch das Gebiet der hausindustriellen Produktion. Ein Artikel, der sich im vorigen Jahrhundert zu immer steigender Bedeutung erhob, sind die Wachsperlen und die sogenannten Fischperlen. In die ersteren wird gefärbtes Wachs „eingezogen", die letzteren werden in gleicher Weise mit einer silberglänzenden Fischschuppenlösung gefüllt und dann geschüttelt, so daß sich die Masse an den Innenwänden festsetzt. Darauf werden die Perlen ebenfalls ganz mit Wachs ausgefüllt. Sie wurden zuerst, wie die Glasaugen, ausschließlich in Paris hergestellt, und die ersten Muster sowie die Anleitung zur Herstellung erhielt der vorerwähnte Geißler gleichfalls durch Göttinger Professoren.

Wie sehr die Mode die Perlenpreise hebt und stürzt, kann man sich vorstellen, wenn man die Berichte aus verschiedenen Jahren vergleicht. Aus dem Jahre 1864 teilt Herr Pfarrer Erk in der erwähnten Festschrift mit: „die Perlen erzielten so hohe Preise, daß z. B. Bleiperlen (Glasperlen mit Bleieinzug) mit Silber aufgewogen wurden". Vier Jahre später schreibt die Sonneberger Handelskammer, daß die Preise der Perlen auf einen so niedrigen Stand herabgedrückt seien, daß selbst der fleißigste und sparsamste Arbeiter seinen Lebensunterhalt aus diesem Erwerbszweige nicht mehr gewinnen könne. Das Geschäft blieb tot bis Ende der siebziger Jahre; der Handeskammerbericht von 1875 77 meldet, daß wenigstens die Fischperlen „in allerneuester Zeit" wieder lebhaften Aufschwung nehmen. Schwarze Perlen stiegen im Jahre 1879 an einem Tage von 40 Pfennig auf 1 Mark, fielen später auf 20 Pfennig und erzielten 1885 wieder einen Preis von 85 Pfennig. Hiergegen sind doch die Kursschwankungen der gewagtesten Börsenspekulationspapiere mäßig zu nennen!

Man könnte hier theoretisch einwenden, daß sich diese Schwankungen

nach oben und unten auf die Dauer ausgleichen müssen, und es daher Sache der Erzeuger sei, in guten Geschäftsperioden das Plus für die nächste flaue Zeit zurückzulegen. Dieser Möglichkeit aber treten in der Praxis drei Umstände entgegen: Zunächst werden nach einer Zeit darniederliegenden Geschäftes, wenn die Mode den Artikel plötzlich wieder hebt, nicht nur diejenigen des Mehrverdienstes teilhaftig, die vorher unter Entbehrungen darauf gewartet haben, sondern es strömt eine Menge neuer Arbeitskräfte hinzu, um mit den seitherigen Produzenten die Vorteile der „Hausse" zu teilen, und dadurch wird naturgemäß sowohl die Verdienstrate des einzelnen geringer, als auch die Preisbewegung selbst in ihrer Tendenz nach oben merklich zurückgehalten. Dazu tritt als zweites Moment das ganze System der hausindustriellen Betriebsform, wie es oben im einleitenden Teile gekennzeichnet worden ist; kurz resumiert also: das Niedergehen der Konjunktur trifft den Hausindustriellen stets mit voller Wucht, während das Aufsteigen derselben ihm nur zu bescheidenem Teile zu gute kommt. Die Gründe dafür wurden oben dargelegt. Als drittes ist zu erwähnen, daß der Heimarbeiter nach dem ganzen Charakter seiner Außen- und Innenwirtschaft vom Gedanken des „Sparens und Aufspeicherns" immer mehr abkommen muß, selbst wenn er etwa persönlich eigentlich dazu veranlagt wäre. Aber auch ein derartiger Hang dürfte bei den Erfahrungen, die er schon als Kind machen muß, zu den Seltenheiten gehören.

Ein bedeutender Artikel der Glashausindustrie, der erst der neueren Zeit angehört, sind Tieraugen (für ausgestopfte Tiere, Felltiere 2c.) und Puppenaugen. Letztere werden namentlich seit Aufkommen der Porzellanfabriken erzeugt, welche sich ausschließlich mit der Erzeugung von Puppenköpfen beschäftigen. Diese Augen spielen heute eine bedeutende Rolle in der Lauschaer Industrie; fast ganz Unterlauscha arbeitet sie. Die Ware geht meist nach Sonneberg, auch nach Schalkau, Waltershausen, Eisfeld, Neustadt bei Koburg.

Der neueste Artikel der Hausindustrie, heute zugleich der weitaus bedeutendste für Lauscha und Umgebung, ist der Glaschristbaumschmuck. Diese heute allgemein bekannten und fast ausschließlich zur Ausschmückung des Weihnachtsbaumes zur Verwendung gelangenden Glasornamente haben ihre schnelle Verbreitung wohl in erster Linie der Anwendung des Liebigschen Versilberungsrezeptes (von Liebig für Spiegelbelag zusammengestellt) zur inneren Verspiegelung der Glaskörper zu danken. Das Verfahren ist, wie mir mündlich berichtet wurde, in Lauscha zuerst in den 70er Jahren durch Louis Greiner und den Apotheker Engelhardt von Steinach eingeführt worden. Ich vermute, daß man die Anregung dazu aus Böhmen erhielt, aus der Glasperlen-

industrie des Gablonzer Bezirks, denn dort hat nachweislich der praktische Arzt Dr. Weiskopf in den Jahren 1856/57 diese Versilberung eingeführt und für Hohlperlen verwendbar gemacht. Auch berichtete man mir in Böhmen wiederum mündlich, daß das Verfahren in den 70er Jahren von dort aus nach Thüringen gebracht worden sei. Im ersten gedruckten Berichte der Sonneberger Handels- und Gewerbekammer (für die Jahre 1875/77) findet sich Christbaumschmuck noch nicht erwähnt, aber schon bei der ersten Erwähnung (Bericht von 1878—1882) wird von der „jährlich wachsenden beifälligen Aufnahme" desselben gesprochen, und im Berichte von 1888—1889 schon heißt es: „Der Artikel Glasspielwaren ist so ziemlich verschwunden und der „Christbaumschmuck" an seine Stelle getreten. Kein Lauschaer Erzeugnis — Glasmärbel ausgenommen — ist für die dortige Industrie so bedeutungsvoll als die in den mannigfachsten Arten angefertigten Gegenstände zur Verzierung des Christbaums.

Aber schon gar bald nach diesem hoffnungsvollen Anfange stimmen die Berichte der genannten Kammer in ihren Ausführungen über den neuen, so freudig begrüßten Artikel das uns bekannte mit der Hausindustrie unzertrennbare Klagelied an, dessen Grundakkorde im vorhergehenden bei der Perlenmacherei bereits berührt wurden: Überproduktion zu halbwegs guten Zeiten; empfindliches Fühlbarwerden jedes auch geringeren Rückganges in der Konjunktur für die Produzenten; anderseits Beharren der Preise auf niedrigem Niveau trotz steigender, ja sogar oft nicht zu bewältigender Nachfrage. Die fortlaufenden Berichte der Kammer geben ein so anschauliches Bild dieser für die Hausindustrie typischen Geschäftsgebarung in einem „neuen, hoffnungsvollen" Artikel der Produktion, daß ich mir nicht versagen möchte, die entsprechenden Notizen in kürzester Form hier zusammenzustellen.

Im Bericht für 1885—1887 heißt es: „Glasfrüchte und Glaswaren zur Ausschmückung des Christbaumes erfreuen sich nach wie vor einer gefälligen Aufnahme; allein auch dieser Artikel kann nicht billig genug geliefert werden, so daß mit der Zeit auch hier eine Reaktion eintreten wird."

1888/89 „mehren sich leider auch hier von Jahr zu Jahr die Klagen über das Sinken der Preise, hervorgerufen durch die fortgesetzte Weiterverzweigung der Fabrikation unter den Arbeitern und die erhöhte Concurrenz der Kaufleute."

Die Mitteilung von 1890 erwähnt: „Bedeutende Überproduktion und empfindlichen Preisrückgang." 1891 „hält sich der Absatz auf der früheren Höhe, die Fabrication war indes wenig lohnend." Der 1892er Bericht klagt namentlich über die Borgwirtschaft in der Hausindustrie und teilt mit, daß „der Preisdruck auf dem Geschäfte dauernd

weiter lastet, und eine gesunde Fortentwicklung der Industrie ganz unmöglich gemacht wird." Bemerkenswert ist in Verbindung hiermit die unmittelbar angeschlossene Notiz, daß „die Nachfrage in Christbaumschmuck in den letzten Monaten eine *starke* war". 1893 ist „der Absatz unverändert und befriedigend, *die Preise aber äußerst gedrückt*." Für 1894 wird Fortdauern dieses Zustandes gemeldet. 1895 schreibt die Kammer: „Die *Nachfrage* nach Christbaumschmuck, dem gegenwärtig wohl wichtigsten Zweige unserer Glasindustrie, *war stärker als früher; die Preise sind indes ebenso gedrückt geblieben, die Artikel aber größer geworden*." Und 1896 heißt es: „Die Nachfrage nach den Erzeugnissen der Glasindustrie des Bezirkes war eine im ganzen lebhafte. Besonders bezieht sich dies auf Christbaumschmuck, von welchem ein Teil der späteren, namentlich amerikanischen *Bestellungen nicht ausgeführt werden konnte*. Umsomehr ist es zu beklagen, daß *eine Erhöhung des Verdienstes nicht zu erreichen war*." Hier ist der eine der oben aufgestellten Sätze durch die Thatsachen besonders deutlich illustriert. 1897 wird namentlich ein Nachlassen im Export nach Amerika und England beklagt, während sich derselbe 1898, „namentlich nach Amerika, *wieder hebt*". „Die Waren wurden fortgesetzt *schöner und ansehnlicher* in der Form; die *Preise bleiben jedoch gedrückt*." Die Klage über diese letztere Thatsache klingt in den beiden letzten bis jetzt vorliegenden Berichten weiter und wird, nach meinen jetzigen Erfahrungen an Ort und Stelle, im nächsten und in den folgenden Jahren und immer wieder mit Recht laut werden; sie wird sogar immer lauter und dringender ertönen, bis das völlige Darniederliegen des Artikels alle Kräfte zusammenraffen heißt, und dann wird im günstigen Falle eines Tages mit Freudengeläute wieder „ein neuer Hausindustrieartikel" in Lauscha und Umgebung eingeführt werden. Ebenso kühn klammern sich dann wieder an ihn die Hoffnungen, bis auch er in der allseitigen Umarmung stetig und sicher herabgezogen wird auf der bewährten Bahn der Hausindustrieprodukte, und mit sich von neuem herabzieht die wirtschaftliche Lage seiner eben wieder durch ihn gehobenen und zufriedenen Produzenten.

Die regelmäßige Wiederholung dieses Vorganges lehrt nicht nur die Geschichte der Lauschaer Glashausindustrie, sondern ein jeder, der Gelegenheit hat, in irgend eine Verlagsindustrie einen tieferen Einblick zu thun, wird genau dasselbe in einer Fülle von Beispielen aus Gegenwart und Vergangenheit bestätigt finden. Auch die Lektüre der in der Einleitung erwähnten Schriften der nationalökonomischen Forscher wird den nicht selbst praktisch Erfahrenen von der Allgemeingültigkeit des oben Entwickelten überzeugen.

Die Gründe für diese und andere Mißstände in der Hausindustrie wurzeln eben in dem Wesen des heutigen Verlagssystemes selbst, und werden nicht nur nicht verschwinden, sondern mehr und mehr wachsen und um sich greifen, solange eine Reform nicht an der Wurzel ansetzt und das Schädliche im Keime ausrottet.

Wir können uns nicht zufrieden geben mit dem schönklingenden Troste eines Teiles der Kaufmannschaft, daß „der Christbaumschmuck ein Artikel sei, der in Ewigkeit wachse, blühe und gedeihe, daß nun keine Krisis mehr zu befürchten sei ꝛc.“ Wir fürchten vielmehr sehr, daß sich der Christbaumschmuck trotz seiner steigenden Beliebtheit und Aufnahme schon heute auf der „bekannten Bahn abwärts“ befindet. Es schließt ja hier eines das andere nicht aus; das hausindustrielle System bringt das Kunststück fertig, seine Produzenten mit einem nicht zu bewältigenden Berge von Bestellungen zu überschütten und sie inmitten derselben doch dauernd mit Nahrungssorgen kämpfen zu lassen! Wir können daher für die Zukunft nicht mit in das „laissez faire, laissez aller“ einstimmen, auch uns nicht an einzelnen allgemeinen Reformgedanken genügen lassen, sondern müssen, wenn eine Besserung eintreten soll, das kranke System der heutigen Hausindustrie einer radikalen Kur unterziehen, einer Neuorganisation, die dem Ganzen die ihm heute fehlende zeitentsprechende Gestalt und damit erst die Berechtigung verleiht, als gewerbliche Betriebsform weiter mit in die Zukunft übernommen zu werden.

Zu beweisen, daß und wie dies möglich ist, soll der Zweck der weiter folgenden Ausführungen sein. In einem nächsten Teile werden hierzu die gegenwärtigen Verhältnisse der Lauschaer Glasindustrie genauer zu untersuchen sein, um dann weiter an die Ergebnisse die einzelnen Punkte einer Reform anzuschließen.

Lippert & Co. (G. Pätz'sche Buchdr.), Naumburg a/S.